



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Efectos del comportamiento moral de otros y de una sanción verbal sobre el comportamiento moral propio y su justificación

Diego Mauricio Otálora Morales

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Humanas, Departamento de Psicología
Bogotá, Colombia
2016

Efectos del comportamiento moral de otros y de una sanción verbal sobre el comportamiento moral propio y su justificación

Diego Mauricio Otálora Morales

Tesis o trabajo de investigación presentada(o) como requisito parcial para optar al título
de:

Magister en Psicología

Director:

Ph.D Telmo Eduardo Peña Correal

Grupo de Investigación:

Análisis de la Conducta Simbólica

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Humanas, Departamento de Psicología

Bogotá, Colombia

2016

Dedicatoria

Dedico mi tesis a mi mamá Myriam Stella Morales Molina y a mi esposa Liliana Carvajal Gutiérrez por su apoyo, amor, soporte y acompañamiento en este proceso.

Agradezco a mi tutor Telmo Eduardo Peña Correal por las enseñanzas recibidas

Resumen

El presente estudio se realizó con el propósito de identificar el efecto de lo que los otros hacen y dicen sobre el juicio y el comportamiento moral. Los participantes fueron expuestos a dos variables independientes “comportamiento del compañero” y “retroalimentación verbal”. La primera variable contó con tres niveles, a saber: compañero “ladrón”, compañero “justo” o compañero “generoso”. La retroalimentación verbal contó con dos niveles “retroalimentación positiva” y “retroalimentación negativa”. 66 participantes realizaron una tarea en la que tenían que entregar un monto de dinero a un compañero según una instrucción. Se les indicó que así como ellos debían entregar ese dinero los otros también debían realizar la misma tarea. Luego de la instrucción fueron expuestos individualmente a la variable comportamiento del compañero. Posteriormente los participantes debían decidir cuánto dinero le iban a dar al compañero exponiendo las justificaciones para dicha asignación; seguidamente se les presentó una retroalimentación verbal negativa o positiva. Se les dio una nueva oportunidad de decidir cuánto dinero le entregarían a su compañero justificando esta asignación. Los resultados muestran que los participantes tendieron a asignar el dinero de forma justa con relativa independencia del comportamiento del compañero, sin embargo, se presentaron diferencias estadísticamente significativas en función del comportamiento del compañero. La retroalimentación verbal no afectó el comportamiento pero si las justificaciones del mismo. Se discuten los resultados en función de los efectos de la historia interactiva previa de exposición a normas morales y a sanciones negativas por el no ajuste a dichas normas, sobre el actuar propio.

Palabras clave: Comportamiento moral, reciprocidad, retroalimentación, juicio

Abstract

This study was conducted in order to identify the effect of what others do and say on moral judgment and behavior. Participants were exposed to two independent variables "behavior of the partner" and "verbal feedback." The first variable had three levels, namely partner "thief" companion "fair" or partner "generous". Verbal feedback included two levels "positive feedback" and "negative feedback". 66 participants performed a task that had to deliver an amount of money to a partner as an instruction. They were told that as they had to give the money the others also should perform the same task. After instruction were individually exposed to the variable behavior of the partner. Participants had to decide how much money would you give to fellow exposing the justifications for that assignment; subsequently, they had a negative or positive verbal feedback. They had another chance to decide how much money would deliver to his partner giving a justification for this assignment. The results show that participants tended to be fair with relative independence companion behavior, however, Statistically significant differences were found until groups. The verbal feedback did not affect behavior but if the justifications thereof. The results are discussed in terms of the interactive effects of prior history of exposure to negative moral norms and sanctions for non conformity with these standards, on own act

Keywords: moral behavior, reciprocity, Feedback, moral judgment

Contenido

	<u>Pág.</u>
Resumen	VII
Abstract.....	VII
Lista de figuras.....	X
Lista de tablas	XI
Introducción	1
1. Capítulo 1.....	8
La naturaleza convencional del comportamiento social	8
Las contingencias de sanción y la dimensión moral de la conducta	14
2. Capítulo 2.....	37
Método	37
2.2 Diseño	37
2.3 Participantes.....	37
2.3 Instrumentos.....	37
2.3 Procedimiento.....	38
3. Capítulo 3.....	41
Resultados	41
4. Capítulo 4.....	46
Conclusiones.....	46
5. Capítulo 5.....	49
Recomendaciones.....	49
A. Anexo A: Consentimiento informado	¡Error! Marcador no definido.0
B. Anexo B: Hoja de instrucciones.....	5¡Error! Marcador no definido.
C. AnexoC: Hoja de escogencia de asignación de dinero	52
D. Anexo D: Segunda hoja de escogencia de asignación de dinero.....	53
E. Anexo E: Resultados por participante	54
Bibliografía	56

Lista de figuras

	<u>Pág.</u>
Figura 1: Asignación de dinero en función del comportamiento del compañero....	42
Figura 2: Primera y segunda asignación de dinero y tipo de justificaciones que presentaron los participantes para dichas asignaciones	43

Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1: Categorías para el análisis de las justificaciones de la asignación de dinero	39
Tabla 2: Diseño del experimento.....	40
Tabla 3: Frecuencia de cambio en la asignación de dinero en función de la retroalimentación	44
Tabla 4: Frecuencia de cambio en las justificaciones en función de la retroalimentación	45

Introducción

Ribes, Rangel y López (2008) plantean que el comportamiento humano es social en la medida en que está posibilitado por un medio de contacto convencional “formado por los sistemas de relaciones prácticas entre los humanos, sistemas de relación que, en tanto costumbres, representan instituciones de diverso orden y alcance, formales e informales” (p. 47). Como lo señalan los mismos autores, el medio de contacto convencional posibilita la convivencia humana, entendida ésta como una forma de vivir unos con otros, una forma de relacionarnos que trasciende a la supervivencia. El medio de contacto convencional posibilita la convivencia delimitando la pertinencia de ciertos comportamientos y no de otros y por lo tanto estableciendo lo que es apropiado y lo que no es apropiado.

El comportamiento humano puede ser apropiado o inapropiado en múltiples sentidos y en función de diversos criterios. Así, por ejemplo, el comportamiento verbal puede ser correcto o incorrecto dependiendo de criterios semánticos, sintácticos y gramaticales, el comportamiento escolar de una persona puede ser apropiado o inapropiado dependiendo de criterios académicos, el comportamiento ciudadano de una persona puede ser apropiado o inapropiado dependiendo de criterios legales. Las palabras “correcto” o “incorrecto” “apropiado” o “inapropiado”, “pertinente” o “no pertinente”, cobran sentido como valoraciones de actos particulares, en función de los criterios que se estén tomando en consideración en el momento de la valoración. Una de las formas como el comportamiento humano puede ser considerado como apropiado o inapropiado está determinado por criterios de tipo moral. Dichos criterios de tipo moral se dan en la forma de verbalizaciones disponibles en el grupo en la forma de normas y sus justificaciones que cumplen una función acotadora de las acciones de los individuos.

La palabra moral proviene etimológicamente del latín “mos-moris” que significa costumbre. Los criterios morales pueden ser entendidos como criterios de ajuste del comportamiento de las personas a las costumbres que son consideradas por los miembros de un grupo humano especialmente valiosas para garantizar la convivencia del grupo (Singer, 1995). Partiendo de la definición propuesta por Ribes, et al. (2008) de las instituciones, entendidas estas como “sistemas de relaciones prácticas compartidas mediadas por el lenguaje... constituyen el medio que posibilita determinada forma de relaciones interindividuales, y funcionan con base en criterios compartidos que estipulan y regulan los roles sociales que desempeñan diversos actos en circunstancias” (p. 46), se puede afirmar que la “moral” es una institución social pues los criterios morales constituyen un medio que posibilita relaciones prácticas entre individuos a partir de la valoración social y la sanción de actos en circunstancias.

La institución moral es una institución informal en el sentido en que generalmente no se estipulan de forma explícita sanciones concretas por la falta de ajuste a criterios valorativos morales; el tipo de sanciones que se ejercen tienen que ver más con el elogio, o la reprobación y en situaciones específicas el repudio social a un acto. En la medida en que se consolidan estos criterios morales a partir de la explicitación de normas y la posibilidad de imponerlas a partir de la coacción, la institución moral deriva en instituciones formales como las instituciones jurídicas (Steinfath, 2013). En ese contexto, cabe la posibilidad de que algunos criterios de valoración moral se encuentren también en instituciones jurídicas con la diferencia de que en el segundo tipo de instituciones existen sanciones específicas para actos no ajustados a dichos criterios. También existe la posibilidad de que algunos criterios valorativos morales de cierto grupo particular no hagan parte de instituciones jurídicas de un grupo social particular. En ese sentido hay comportamientos que son inmorales, pero no necesariamente ilegales, o hay comportamientos que son inmorales y además ilegales.

Por otro lado, históricamente han surgido individuos con ciertos roles sociales de diferentes instituciones, que han promovido la discusión teórica acerca de cuáles han de

ser los criterios valorativos morales que deben primar en cualquier relación humana en este contexto se hace referencia a la ética. Singer (1995) afirma que la ética es entendida como la reflexión teórica sobre el bien y el mal, lo correcto y lo incorrecto, la forma en que deberíamos vivir; en definitiva, la reflexión teórica sobre la moral. Chiesa (2003) sostiene que existen dos tipos amplios de investigación en ética, a saber, la meta-ética y la ética normativa. La primera se refiere a la discusión realizada por personas avaladas socialmente como expertos, sobre los significados de conceptos como los principios y valores morales y las interrelaciones entre estos. Por otro lado, la ética normativa es la actividad académica en ética orientada a cuestiones prácticas o aplicadas. Como por ejemplo los códigos deontológicos existentes en algunas prácticas profesionales. Esto mostraría que las instancias sociales regulatorias del comportamiento humano son de diverso orden y están intrínsecamente imbricadas las unas con las otras.

Ribes (2001) señala también que el comportamiento humano puede o no afectar directamente a otros. En el primer caso habla de contingencias compartidas y en el segundo caso habla de contingencias individuales. El estudio de las contingencias compartidas nos permite caracterizar el funcionamiento práctico de las formaciones sociales teniendo en cuenta que los acontecimientos que afectan a un individuo son compartidos cuando menos con otro individuo. Ribes (2001) y Ribes et al. (2008) conciben las contingencias compartidas en tres dimensiones: intercambio, poder y sanción. El intercambio puede darse como “compartir” o como “apropiar” con la consecuencia lógica del fomento del bienestar colectivo o de la riqueza individual. A su vez, el poder se puede dar en forma de influencia social (facilitación) y el establecimiento de una autoridad carismática o en la forma del ejercicio del poder legítimo o no que supone el desarrollo de sistemas de leyes, disposiciones o convenciones para forzar el acatamiento de la autoridad. Finalmente, la sanción surge como procesos de justificación y mantenimiento de la convivencia bajo órdenes políticos y sociales determinados. Ribes et al. (2008) dicen que “la operación de las contingencias de sanción siempre tiene lugar mediante el juicio o valoración del ajuste o no ajuste de los actos de los individuos a las normas, y de su sanción (positiva o negativa) por omisión o comisión en ambos casos. La transgresión es el resultado

de un acto no ajustado a la norma, y su sanción (siempre negativa) puede darse en el ámbito de diversas instituciones o criterios” (p. 55)

En el contexto teórico anterior, el interés de este estudio es examinar algunos de los factores que pueden incidir en la transgresión o no de una norma de carácter moral y legal como lo es el respetar o no la propiedad de otro individuo. Ésta es una norma moral puesto que en diferentes colectivos humanos se ha considerado el respetar la propiedad ajena y la redacción negativa de esta práctica y norma social, en términos de no robar, como una práctica necesaria para promover ciertas formas de convivencia. Se entiende que darle o no lo que le corresponde a otro individuo es comportamiento social (en tanto que está regulado por convenciones) que afecta directamente a otro individuo y que por lo tanto implica contingencias compartidas. Esas contingencias compartidas están reguladas por unas normas morales e incluso legales (“no robar”, “el robo es un pecado”, el “robo es un delito”) y por sanciones que pueden ser ejercidas en el contexto de diferentes instituciones y que la mayoría de los individuos de nuestra sociedad ha conocido directa o indirectamente a través de la valoración y sanción social de su propio comportamiento o del comportamiento de otros. No es del interés del estudio examinar las condiciones bajo las cuales los individuos aprenden a comportarse de acuerdo con las normas morales, pero sí el interés está centrado en el análisis de algunos factores que pueden favorecer o no el ajuste a las normas morales.

En particular, el interés se centra en evaluar tres aspectos:

1. En una situación en la que los individuos que se afectan mutuamente no se conocen ¿cómo se afecta el comportamiento ajustado a la norma (“no robar”) de un individuo si el comportamiento de otro individuo lo afecta negativamente (lo “roba”)?. De acuerdo con la norma (le “da lo que le corresponde”) o le da más de lo que le corresponde (es “generoso”)?. En efecto, hay antecedentes en la literatura que muestran que el comportamiento de los individuos en una situación de contingencias compartidas tiende a ser recíproco. Se ha encontrado que la contribución personal a un beneficio colectivo, depende de cuánta colaboración han exhibido las otras personas involucradas en la misma situación en momentos previos (Kerr et al., 2009). También se ha encontrado que la

proporción de ayuda de un individuo hacia a otro puede depender de qué tanto le ha ayudado el otro individuo a la persona (Ribes et al., 2008; Baker & Rachlin, 2001). A pesar de que existe la tendencia a la reciprocidad se debe considerar que el comportamiento es influenciado por el tipo de valoraciones que de éste se haga en una comunidad. Por ejemplo, generalmente ayudar a otro o colaborar para un beneficio colectivo, es valorado positivamente por la comunidad. Sin embargo, el abstenerse de contribuir a un beneficio colectivo o el no ayudar a otro no implica necesariamente una sanción negativa explícita y normalmente no se considera una transgresión de criterios morales. No obstante, el apropiarse de lo que no le pertenece sí implica una transgresión a criterios morales e incluso legales. Aún no se ha estudiado si se presentará reciprocidad en el comportamiento en situaciones en las cuales otras personas han transgredido normas morales afectando el bienestar propio, y es posible que la exposición continua a la consideración de que el comportamiento de robar es inmoral e incluso ilegal, haga que los individuos no roben a pesar de que hayan sido robados. En ese sentido, el primer objetivo del presente estudio consiste en identificar en qué medida el comportamiento de otros, acorde o no con prácticas sociales que se corresponden con criterios de valoración moral y que afecta a una persona, puede incidir en el comportamiento “moral” en un momento posterior.

2. De acuerdo con diferentes autores (Berger & Luckmann 1966/2001; Ribes, 2001; Ribes et al., 2008) el comportamiento humano es función de las prácticas compartidas desarrolladas en el seno de diversas instituciones. El individuo se hace integrante de una institución a través de procesos de socialización y de regulación que ocurren principalmente mediante el lenguaje. En ese sentido, si el comportamiento de una persona está regulado por el lenguaje, sería esperable encontrar alguna relación entre el tipo de verbalizaciones justificatorias *post hoc* y el comportamiento de afectar positiva o negativamente a otra persona. Diferentes autores (Kohlberg & Candee, 1984/1992; Kohlberg, 1984/1992) han sostenido que las personas que presentan comportamientos que se ajustan a criterios valorativos morales son personas que justifican dichos comportamientos con base en juicios que pueden o no derivarse de criterios morales. Según estos autores, una persona puede presentar comportamiento moral por provecho

personal (actuar de forma acorde con criterios morales porque beneficia al ejecutante), por aprobación social, por favorecer el orden social existente y finalmente por tomar en consideración los derechos de los otros y lo que sería justo en la situación; para ellos, este último caso sería menos sensible a las circunstancias, de modo que si una persona exhibe esta clase de juicio tendería a comportarse moralmente a pesar de que esto le significara daños para sí, o a pesar de que otro individuo le haya ocasionado algún daño. La forma en la que se ha estudiado la correspondencia entre el juicio realizado en una situación y el ajuste del comportamiento a criterios valorativos morales ha sido principalmente a través de dilemas morales y se ha encontrado que las personas que presentan juicio moral tienden a afirmar que se comportarían de forma acorde con criterios de valoración moral (MacNamee, 1978; Kohlberg & Candee 1984/1992); no obstante, no se ha estudiado si ante situaciones en las cuales el comportamiento propio realmente repercute en beneficios o daños para otros y en situaciones en las cuales otros han afectado positiva o negativamente al individuo, aquellos que presentan comportamiento moral presentan a su vez justificaciones morales. En este sentido, el segundo objetivo del presente estudio consiste en identificar si se presenta correspondencia entre el comportamiento no ajustado/“ladrón”, ajustado/“no robar” o altruista/“generoso” a prácticas sociales, y las justificaciones que dan del mismo en situaciones en las cuales otros individuos han afectado a la persona al comportarse de forma acorde o no acorde con criterios valorativos morales.

3. Finalmente, si el comportamiento ajustado o no a la norma es socialmente sancionado, ¿habrá algún cambio en el comportamiento de manera consistente con la sanción? En efecto, según Ribes (1992) la historia interactiva previa de sanción positiva o negativa al comportamiento acorde o no a criterios de valoración moral, respectivamente, es un factor importante que favorece el ajuste a dichos criterios. De hecho se ha encontrado que la sanción verbal que desapruueba la conducta egoísta y que aprueba la colaboración para el logro de un beneficio común ha promovido comportamiento colaborativo (Yamamoto, Alencar & Bezerra, 2012). Sin embargo, existe la posibilidad de que se sancione negativamente el ajustarse a criterios de valoración moral; no se ha estudiado si sancionar negativamente el comportamiento que se ajuste a criterios valorativos morales favorecerá la presentación de comportamiento inmoral y justificaciones distintas a justificaciones

morales. Es posible que la exposición común y reiterada de una persona a sanciones sociales que favorecen el ajuste a criterios valorativos morales haga menos sensible a que el comportamiento moral cambie por una sanción verbal negativa. En función de lo anterior surge la siguiente pregunta: ¿Se modificará el comportamiento que se realiza de acuerdo con criterios de valoración moral (comportamiento ajustado) si la sanción verbal lo desaprueba? ¿Qué pasará con el comportamiento considerado inmoral si se presenta una sanción verbal que lo apruebe? Y en último término, ¿Se modificará la justificación del acto en función de la sanción verbal recibida por otro? De esta manera se plantea como tercer objetivo del estudio, el de identificar el efecto de una sanción verbal positiva o sanción verbal negativa con respecto al criterio de valoración moral, en el ajuste del comportamiento a dichos criterios y en las justificaciones del mismo.

En síntesis, el presente estudio tiene por objeto indagar tres factores que afectan la probabilidad de que se presente o no se presente ajuste del comportamiento a prácticas sociales y a criterios de valoración moral, a saber: (a) el efecto del comportamiento ejercido por otros (considerado socialmente como moral o inmoral); (b) la correspondencia entre la acción y su justificación y (c) el efecto de la sanción verbal ejercida por otros sobre el comportamiento del individuo y sobre las verbalizaciones que de este comportamiento se hacen.

1. Capítulo 1 La naturaleza convencional del comportamiento social

Todo comportamiento ajustado a criterios valorativos morales es comportamiento social. Sin embargo, existen diferentes perspectivas acerca de lo que se considera como comportamiento social. Algunos autores (Call & Tomasello, 2008; Dawkins, 1976/1993; Tomasello & Herrman 2010; Wilson, 1975/1980) han considerado a esta clase de comportamiento como aquel que ocurre entre organismos que sobreviven con miembros de su misma especie. Desde esa perspectiva es irrelevante para su comprensión la naturaleza convencional del comportamiento humano y bastaría con identificar si el comportamiento de un organismo se ve afectado por el comportamiento de otro miembro de su especie. Una postura diferente es la propuesta por Ribes (2001), quien afirma que el criterio definitorio de un comportamiento como social no es el de la interacción entre dos o más individuos de la misma especie, ya que según el autor, se desconoce la naturaleza cultural e institucional que regula la forma y la funcionalidad del comportamiento. El autor sostiene que el comportamiento humano es comportamiento social en la medida en que buena parte de su morfología y principalmente su funcionalidad están posibilitadas y determinadas por un medio de contacto convencional que es el resultado de acuerdos explícitos o implícitos entre los miembros de un grupo. En este sentido, las condiciones biológicas, aunque posibilitadoras, no son las que en último término regulan la conducta propiamente social.

De acuerdo con Ribes (2010a) un análisis adecuado del comportamiento debe partir, en primera instancia, de la identificación de las condiciones que hacen posible ese comportamiento (medio de contacto). En este sentido, un comportamiento particular, como contacto funcional entre un organismo y otros organismos u objetos es posible gracias a determinadas condiciones. Estas condiciones no se refieren a características estimulativas del objeto o a disposiciones biológicas por parte del organismo, sino que se refieren a condiciones físico-químicas, ecológicas o convencionales que posibilitan la interacción entre el organismo y algún aspecto del ambiente. Ribes afirma que existen tres tipos de medio de contacto: el medio de contacto físico-químico, el medio de contacto ecológico y el medio de contacto convencional. Ribes y Pérez-Almonacid (2011) afirman que el medio

de contacto físico-químico “consiste en relaciones fisicoquímicas necesarias para la actualización del contacto con propiedades que definen la existencia y presencia de un objeto” (p. 240). Son relaciones en la medida en que estas condiciones deben contar con ciertos valores de cantidad y calidad para hacer posible el contacto reactivo de un organismo con respecto de un objeto en un episodio conductual. Estas condiciones posibilitan la *vivencia* como reactividad en términos de que se posibilita el ver, el oír, el oler, el degustar, el moverse y por tanto de aproximarse o alejarse de los objetos.

Buena parte de los organismos cuentan con organizaciones funcionales de comportamiento que trascienden a la vivencia de los objetos y que más bien tienen que ver con la *supervivencia* y no solo con la *vivencia*. De acuerdo con Ribes y Pérez-Almonacid (2011) el medio de contacto ecológico consiste en relaciones entre organismos de la misma o de distinta especie, habitantes de un mismo nicho ecológico, que posibilitan el contacto funcional con propiedades morfológicas y de conducta propia y de otros organismos funcionalmente pertinentes para la supervivencia y/o la reproducción. Al nivel de interacción entre conespecíficos, el medio de contacto ecológico opera en términos de proto-organizaciones que se reconocen como funciones diferenciales entre miembros del grupo en función de atributos físicos. El medio de contacto ecológico no se restringe a la conducta entre conespecíficos ya que también la conducta de las presas y depredadores así como las características geográficas y del tipo de hábitat constituyen el biotopo que posibilita organizaciones de comportamiento relacionadas con la supervivencia (la conservación de la vida propia) y la reproducción (la conservación de la especie).

Finalmente, en relación con el medio de contacto convencional, Ribes (2010a) lo concibe como el conjunto de prácticas compartidas y arbitrariamente desarrolladas por un colectivo humano particular, que posibilitan el contacto funcional del comportamiento de un individuo con otro(s) individuos u objetos en función de criterios lingüísticamente establecidos. El medio de contacto convencional es exclusivamente humano pues se ha logrado a partir de la propia actividad del hombre. Ribes et al. (2008) afirman que en algún momento de la historia comprendido entre el 50.000 al 20.000 antes de nuestra era, se dio, en el género *homo*, la transición del comportamiento supeditado a un medio

ecológico regulado por la vida en grupo para asegurar la supervivencia, a un medio convencional articulado por el lenguaje en el que se dieron las primeras formas de *convivencia*. Los autores sostienen que supervivencia y convivencia no son sinónimas. Afirman que si bien en todas las culturas se pueden evidenciar comportamientos directamente relacionados con la supervivencia, la mayor parte del comportamiento humano no se relaciona directamente con ella. La convivencia es entendida como formas de vida entre individuos que trascienden los criterios de necesidad biológica. Si bien existen necesidades biológicas como el consumo de bebida y alimentos o resguardarse de condiciones climáticas extremas, entre otras, las prácticas propiamente convencionales que se han derivado de estas necesidades constituyen costumbres propias de cada colectivo humano particular, que se articulan y se modifican convencionalmente.

Ribes (2010a) afirma que una característica distintiva del medio de contacto social es su naturaleza convencional articulada por el lenguaje. El autor sostiene que el surgimiento de los primeros asentamientos humanos y el desarrollo de la agricultura y la ganadería constituyeron las circunstancias que posibilitaron acciones compartidas con otros individuos por tiempo prolongado que derivaron en prácticas sociales. De acuerdo con Berger y Luckmann (1966/2001), el surgimiento de éstas prácticas compartidas entre individuos y el desarrollo paralelo del lenguaje dio paso a la transmisión de estas prácticas a otros, lo que conllevó a que estas prácticas se volvieran compartidas y por tanto frecuentes, convirtiéndose en costumbres. Con el surgimiento de las costumbres y la transmisión de estas a través del lenguaje se fueron a su vez tipificando roles asociados a costumbres particulares. La especialización cada vez mayor de costumbres en roles y a su vez, la jerarquización de roles dedicados a un mismo tipo de actividad productiva, derivó en el surgimiento de instituciones sociales. En este sentido, el medio de contacto convencional es un medio creado por el hombre que está constituido por relaciones prácticas entre individuos, entendidas estas como costumbres asociadas a roles particulares pertenecientes a instituciones diversas.

De acuerdo con Ribes (2015), el uso del lenguaje y la división especializada del trabajo entre los miembros de los colectivos humanos posibilitó el surgimiento, la

transmisión y la tecnificación o especialización de prácticas sociales asociadas con la supervivencia. Esta tecnificación de las prácticas sociales habría hecho posible a su vez, una mayor cantidad de recursos de los necesarios para la supervivencia de los involucrados en dicho proceso. Esta producción excedente de bienes y el paralelo desarrollo del lenguaje posiblemente derivó en el intercambio diferido de bienes entre individuos de instituciones diversas. Según Ribes (2015) no es difícil pensar que en cualquier proceso de producción, almacenamiento e intercambio diferido de bienes se presenten asimetrías entre los involucrados en cuanto a su contribución en estos procesos. Se puede pensar en al menos dos tipos de asimetrías, a saber: (a) en el proceso de producción, almacenamiento y distribución de un producto estarían involucrados varios roles que aportarían diferente fuerza de trabajo que es específica de su función en el proceso general; y (b) pudieron existir diferencias de habilidades, fuerza física y/o conocimientos entre individuos. Estas asimetrías derivarían en el surgimiento de relaciones de poder. Así, se habría desarrollado una jerarquización de individuos y roles, de tal manera que dichos individuos se encargarían de la prescripción, regulación, administración y monitoreo de interacciones entre personas y de los intercambios de bienes. Con el desarrollo de relaciones de poder y el establecimiento de prescripciones acerca de las interacciones entre individuos y el intercambio de bienes, surgió la posibilidad de que se cometieran actos que no se corresponderían con dichas prescripciones. Lo anterior llevaría al establecimiento de normas y sanciones para el soporte de las relaciones de poder, las interacciones y los intercambios de bienes y servicios establecidos. Este proceso habría ocurrido en cada institución particular. El entramado de relaciones de intercambio de bienes y/o servicios de instituciones diversas y de manera análoga, las posibles asimetrías que se pudieron dar en dichos intercambios, derivaría en el surgimiento de otras instituciones que se encargarían de mediar estas relaciones de intercambio. Es posible que en función de lo anterior haya surgido el estado como institución y a partir de esto se habría derivado el establecimiento de derechos y obligaciones para las personas en función de sus roles institucionales; es decir que se estructurarían formas de convivencia.

De acuerdo con Ribes (2010a) las relaciones de intercambio, poder y sanción, características del medio convencional, pueden ser concebidas como contingencias – relaciones de dependencia o condicionalidad entre eventos (Ribes & López 1985/2007)-

que experimentan los individuos, unos con otros, en función de su rol institucional ante situaciones particulares. Según el autor, las instituciones son abstracciones de contingencias compartidas que como sistemas operan entre las relaciones individuales. Cada institución implica un conjunto de roles interdependientes entre sí que, como criterios, delimitan la pertinencia o no pertinencia de los comportamientos entre individuos en función de dichos roles. En ese sentido, la totalidad del comportamiento individual y con otros es social en la medida en que es posibilitado por la actualización de instituciones particulares y de las contingencias de intercambio, poder y sanción que se han desarrollado en dichas instituciones.

Las contingencias de intercambio, de acuerdo con Ribes (2010a), hacen referencia a las “contingencias comprendidas en la producción, distribución y apropiación de bienes y servicios” (p. 74). Ribes et al. (2008) sostienen que los procesos de producción, almacenamiento y distribución de bienes pueden derivar en el compartir dichos bienes entre los miembros del grupo y como consecuencia de esto se puede generar una riqueza o una pobreza grupal; sin embargo, también puede generarse la apropiación de dichos bienes por uno o pocos individuos y como resultado de esto la riqueza de los que se apropian de los recursos y la pobreza de los otros. La sobreproducción hace posible la acumulación y la distribución ya sea para el consumo o para el comercio. La complejización de las contingencias de intercambio ha derivado en tres formas de intercambio -de los medios de producción, de la producción misma, de la fuerza de trabajo o de la moneda-, que son la usura, la renta y la transferencia (compra y venta). Las contingencias de intercambio se ven afectadas por las contingencias de poder y de sanción.

Las contingencias de poder hacen referencia a las contingencias que están involucradas en la prescripción, regulación, administración y monitoreo de interacciones (Ribes, 2010a). De acuerdo con Ribes et al. (2008) estas contingencias variarían en cuanto al grado de obligatoriedad de cumplimiento y por tanto, de la formalidad de la sanción ejercida ante el incumplimiento de lo prescrito por la figura de poder. Un primer tipo de dichas contingencias es el que los autores llaman de influencia social. En este caso, una persona se comporta de forma correspondiente a lo sugerido, o expuesto por otra y lo hace

por el prestigio o el carisma que la figura de poder tiene para ese individuo. El incumplimiento de lo sugerido o expuesto por la figura de poder puede no implicar una sanción, o si esta ocurre, no sería una sanción que estuviese formalizada a nivel institucional. El segundo tipo de contingencias de poder son las que se derivan del conocimiento, la fuerza o la riqueza y son producto de la convención (dominación implícita) o de la coacción (dominación explícita). Este tipo de contingencias implican un mayor grado de formalización de normas y sanciones a ser efectivas ante el cumplimiento o incumplimiento de lo prescrito por la autoridad. En función de la conformidad de quienes están expuestos a contingencias de poder específicas de una institución particular, el ejercicio del poder puede ser legítimo, para-legítimo o ilegítimo. Al igual que la dimensión de intercambio, toda relación humana institucionalizada implica una dimensión de poder.

En cuanto a las contingencias de sanción, Ribes et al. (2008) sostienen que históricamente surgieron como procesos para el mantenimiento de la convivencia bajo organizaciones políticas y económicas particulares. Afirman que “la función definitoria de las contingencias de sanción es delimitar y acotar preventivamente los actos de los individuos y su impacto, así como estipular las consecuencias de su comisión u omisión con base en normas identificadas con la tradición o costumbre, o bien con normas explícitas en la forma de códigos o leyes” (p.55). La operación de las contingencias de sanción ocurre primero, mediante el juicio o la valoración de la correspondencia de los actos de las personas a las costumbres y normas del grupo social particular. Posteriormente se pueden ejercer sanciones concretas; el acto ajustado a las costumbres y/o normas puede ser sancionado positivamente o no recibir sanción. La transgresión ya sea por comisión u omisión es el resultado de un acto no ajustado a las costumbres y normas del grupo social y su sanción (siempre negativa) puede darse en función de diferentes instituciones como las civiles, penales, religiosas, políticas entre otras.

Las contingencias de sanción y la dimensión moral de la conducta

Las instituciones constituyen sistemas de relaciones sociales basadas en las contingencias de poder, intercambio y sanción, mediadas por el lenguaje en función de roles y costumbres asociadas a estos roles, que posibilitan formas de vida cotidiana y estructuras sociales. Las prácticas o costumbres desarrolladas en el seno de dichas instituciones articuladas a través del lenguaje, se convierten en criterios –referentes que permiten establecer un juicio con respecto de algo- acerca de lo pertinente o lo no pertinente, lo que se debe y no se debe hacer en circunstancias particulares (Ribes, 2010a). El comportamiento individual cobra sentido en función de su pertinencia o no en relación a costumbres o criterios institucionales. En la actualidad, en diferentes grupos sociales existe gran diversidad de instituciones, roles y costumbres. Esta diversidad a su vez ha promovido una amplia cantidad de criterios. En ese sentido, el comportamiento humano puede ser apropiado o inapropiado en múltiples sentidos y en función de diversos criterios, tantos como los que estén disponibles en su grupo social. Por otro lado, los individuos ya sea por imposición o por aceptación hacen parte de diferentes instituciones y por tanto su comportamiento es susceptible de ser valorado en función de criterios institucionales distintos y específicos de cada institución; como dicen Ribes et al. (2008): “un mayor número de instituciones distintas posibilita funciones sociales múltiples para los actos de los individuos en sociedad” (p. 46). Actualmente un individuo podría ser esposo, padre, amigo, profesional, estudiante, creyente, etc. Y dependiendo de lo que haga en circunstancias específicas, su comportamiento puede ser valorado en función de criterios múltiples.

Las contingencias de sanción surgieron para mantener formas de organizaciones económicas (relaciones de intercambio) y políticas (de poder) de los colectivos humanos es decir para garantizar formas de convivencia. Dichas contingencias en último término promueven las costumbres y los valores que de acuerdo con Ribes (1992) hacen referencia a “una dimensión de las propias prácticas conductuales que regulan socialmente la transmisión, reproducción y ejercicio de formas particulares de comportamiento que afectan a grupos de individuos de acuerdo con la posición relativa que ocupan en la estructura social” (p.50). Sin embargo, las costumbres y los valores que, como criterios,

constituyen marcos de referencia del comportamiento individual varían en su importancia para mantener la convivencia. Algunas costumbres y valores pueden verse modificados por factores de “época” y aunque no se correspondan con criterios previamente establecidos, las sanciones que se ejercen por esta falta de correspondencia no revisten mayor gravedad. Este es el caso por ejemplo de la moda, la forma de vestir cambia frecuentemente pero la valoración social de estos cambios al no corresponderse con la tradición o costumbre no implica, generalmente una sanción mayor a una crítica, una burla u otras sanciones equivalentes. Por el contrario existen otras costumbres y valores que son consideradas *necesarias* o altamente deseables, puesto que de no mantenerse, la convivencia sería imposible o más difícil (Ribes, 1992). Estas costumbres son transversales a diferentes instituciones de modo que a lo largo de la historia el hombre las ha intentado promover y conservar porque se consideran valiosas para mantener la convivencia. Por ejemplo, el respetar los bienes de los otros, el ser honesto, entre otras, son costumbres necesarias para mantener organizaciones políticas, sociales e institucionales particulares y al ser comunes a diferentes instituciones se han formalizado a través de verbalizaciones, leyes y normas diversas. Cada institución sancionará negativamente la presentación de comportamiento que no se corresponde con las costumbres que se han considerado valiosas para la convivencia. De modo que, por ejemplo el acto de robar, al no corresponderse con normas legales, religiosas o incluso morales, puede implicar una sanción penal como la privación de la libertad, una sanción religiosa como la penitencia, una sanción laboral como la retirada de la institución y sanciones morales diversas como el aislamiento social, la ridiculización pública, etc. tantas como las que se encuentren disponibles en el grupo social particular. Las sanciones tienen en común el que implican formas de privación, parciales o totales, de la libertad de acción y/o de los bienes acumulados o disponibles (Ribes et al., 2008).

En el proceso de formalización de costumbres surgieron instituciones para mantener dichas costumbres; como se mencionó previamente las instituciones son entendidas como sistemas de relaciones prácticas entre individuos que funcionan sobre la base de criterios compartidos y permiten la valoración que desempeñan diferentes actos en circunstancias (Ribes et al., 2008). En función de lo anterior se podría entender a la moral como una

institución pues cumple con los elementos previamente mencionados, a saber: la institución moral es en esencia un sistema de relaciones prácticas entre individuos que desde esta perspectiva, son entendidos como sujetos de derechos y obligaciones (Singer, 1995). Los criterios que estipulan lo que se debe y lo que no se debe hacer, surgen en primera instancia de la consideración de estos derechos y de los que son susceptibles de ser poseedores de los mismos (Almond, 1995; Cortina & Martínez, 2008; O'Neill, 1995). Cada individuo en tanto que ostenta roles en función de su posición en la jerarquía social e institucional, tiene una serie de derechos que han de ser respetados para mantener formas de organizaciones económicas (relaciones de intercambio) y políticas (de poder) de los colectivos humanos es decir, para garantizar formas de convivencia. La valoración de los actos puede darse a partir de la evaluación de la correspondencia del acto que un individuo realiza con respecto de prácticas sociales que promueven el alcance y el mantenimiento de estos derechos y a las formas de convivencia que el respeto de dichos derechos garantiza. El comportamiento moral es el comportamiento que se corresponde con dichos criterios de valoración. El comportamiento inmoral ya sea por comisión u omisión es el acto no ajustado a los criterios de valoración moral. El comportamiento ajustado a criterios valorativos morales se considera de obligatorio cumplimiento y dependiendo del grado de formalización y derivación de la institución moral en una institución formal como una institución jurídica u otras instituciones, la sanción negativa del acto no ajustado será más severa y específica e irá desde la crítica social, el aislamiento social y/o la privación de libertades de acción y/o de los bienes acumulados o disponibles (Ribes et al., 2008; Steinfath, 2013).

Teniendo en cuenta el marco de referencia anterior, este estudio se inscribe en el contexto teórico de las contingencias compartidas –contingencias de intercambio, poder (influencia social) y de sanción- y pretende indagar en primera instancia, en qué medida el comportamiento de otros, acorde o no con prácticas sociales que se corresponden con criterios de valoración moral puede influir en el comportamiento propio en un momento posterior.

Existen antecedentes en la literatura que muestran que el comportamiento de los individuos en una situación de contingencias compartidas tiende a ser recíproco. Varios investigadores desde diferentes perspectivas teóricas, han estudiado la manera en que el comportamiento de otros afecta el comportamiento propio a través de dilemas sociales, que son situaciones en las cuales “cada persona debe decidir entre una opción comportamental que resulte o bien en un beneficio para sí misma, o bien en un beneficio para un colectivo” (Dawes, como se citó en Balliet, Li, Mac Farlan & Van Vugt, 2011, p. 882). Quizás el dilema social más utilizado en investigaciones experimentales es el *dilema del prisionero* en el cual dos participantes tienen la posibilidad de elegir entre “cooperar” con el compañero o actuar para el beneficio personal (“traicionar”) a expensas de perjudicar al compañero. En diferentes estudios experimentales en los que se hace uso del dilema del prisionero los participantes pueden obtener puntos intercambiables por bienes. La cantidad de puntos que pueden lograr en cada ensayo depende del comportamiento propio y del comportamiento del compañero. Si ambos eligen cooperar con el compañero, ambos obtienen puntos (por ejemplo, 5 puntos para cada participante); si uno coopera y el otro traiciona, el que fue traicionado gana muy pocos puntos (1 punto, por ejemplo) y el que traicionó obtiene la mayor cantidad de puntos posibles para el ensayo (por ejemplo, 6 puntos); si ambos traicionan al compañero ambos ganan pocos puntos (por ejemplo, 2 para cada participante). Con el propósito de evaluar el efecto del comportamiento recíproco por parte de otros sobre el comportamiento cooperativo propio, Baker y Rachlin (2001) expusieron a sus participantes a diferentes probabilidades de reciprocidad de comportamiento de cooperación/traición de un confederado virtual (50%, 75% o 100%) con respecto al comportamiento del participante en ensayos reiterados del dilema del prisionero. Los resultados indican que existieron variaciones en cuanto al porcentaje de cooperación por parte de los participantes en función del porcentaje de comportamiento recíproco por parte del confederado. Quienes estuvieron expuestos al confederado que se comportaba de forma recíproca en el 100% de los ensayos cooperaron ostensiblemente más que los otros dos grupos. Estos resultados sugieren que el comportamiento que otros exhiben hacia el individuo afecta su comportamiento cooperativo, lográndose reciprocidad del comportamiento propio con respecto del comportamiento del compañero.

La historia previa de cooperación que otros individuos han tenido hacia una persona también puede afectar este comportamiento. Fowler y Christakis (2013) realizaron un estudio con el propósito de indagar la forma en que la historia interactiva de cooperación o no cooperación entre distintos individuos puede afectar la tendencia a cooperar con otros en un momento posterior. Los participantes fueron expuestos a seis ensayos de una tarea experimental denominada “dilema de los bienes comunes”. A los participantes se les entregaba al inicio de cada sesión un monto de un bien (monedas) y su tarea consistía en elegir cuánto de ese bien daban a un fondo común y cuánto guardaban para sí; lo que se lograra acumular en el fondo común se duplicaba y se dividía en cantidades iguales para todos los participantes del grupo. Se les informó después de cada ensayo la cantidad de donación hecha por cada participante. Cada ensayo implicaba la formación de nuevos grupos, de modo que ningún participante repetía ensayo con otro, por lo tanto, cada sujeto era expuesto a una historia particular de cooperación o no cooperación con respecto a diferentes personas. Los resultados indican que la cooperación que exhibió una persona en un momento dado es función de la historia de reciprocidad de cooperación o no, que diferentes personas han exhibido hacia él encontrándose variaciones en función de la cantidad de cooperación recibida en ensayos sucesivos por diferentes personas: a mayor cantidad de cooperación mayor probabilidad de presentación de este comportamiento en el siguiente ensayo.

Por otro lado, desde la perspectiva teórica de las Dimensiones Funcionales del Comportamiento Social, Ribes (2001) diseñó una tarea en la que los participantes tenían que completar rompecabezas. El arreglo experimental consistía en la presentación, en la pantalla de un computador, de un rompecabezas que debía armar y el rompecabezas de un compañero quien debía realizar la misma actividad con su respectivo rompecabezas. Cada participante podía afectar el rompecabezas del compañero poniéndole piezas y podía ser afectado a la vez por lo que su compañero hacía. Utilizando esta preparación, Ribes y Rangel (2002) expusieron a 24 díadas a diferentes condiciones entre las cuales existía la posibilidad de obtener puntos adicionales por poner piezas correctamente en el rompecabezas del compañero y condiciones en las que no obtenían beneficios por lo anterior. Las condiciones que involucraban puntos por poner piezas correctamente en el

rompecabezas del compañero fueron (a) si el participante ponía una pieza correctamente en el rompecabezas del compañero, el participante obtenía puntos; y (b) si el participante ponía una pieza correctamente en el rompecabezas del compañero, ambos obtenían puntos. A pesar de lo anterior, los participantes prefirieron armar su rompecabezas en todas las condiciones experimentales sin ayudar al compañero a armar el suyo. Estos resultados sugieren que la posibilidad de beneficiarse por actuar para el beneficio de otros no es un factor crítico para promover conducta de ayuda.

En un segundo estudio, Ribes, Rangel, Juarez, Contreras, Abreu, Alvarez, Gudiño y Casillas (2003) realizaron diferentes experimentos con el propósito de evaluar el efecto de forzar respuestas en el rompecabezas del compañero bajo contingencias de altruismo total (dar sin recibir nada a cambio), altruismo parcial ¹(dar y recibir) y competencia, sobre la preferencia por realizar este comportamiento. El primer experimento se diseñó para evaluar el efecto de forzar a cada miembro de una diada a responder en el rompecabezas del compañero para obtener puntos y sus efectos en elecciones posteriores entre contingencias individuales o sociales de altruismo parcial. En la condición de respuesta forzada las respuestas en el rompecabezas propio no produjeron puntos mientras que las respuestas en el rompecabezas del compañero eran las únicas seguidas por ganancias para el participante que colocó las piezas. Los resultados del estudio mostraron que forzar las respuestas facilitó la elección de contingencias compartidas en algunas fases subsiguientes; sin embargo, dicha elección no fue consistente en todas las diadas ni en todas las fases posteriores a las de respuesta forzada a pesar de obtener ganancias solo por poner piezas en el rompecabezas del compañero. En el segundo experimento mantuvieron la respuesta forzada, pero la contrastaron con una condición en la cual cada pieza puesta por cualquier participante en el rompecabezas del compañero generaba una mayor cantidad de puntos para ambos. Los resultados mostraron que la segunda condición (ahora ambos obtenían

¹ Según los autores el altruismo parcial, sería altruismo porque la acción beneficia al otro pero sería parcial puesto que implica también beneficios para el propio individuo. No obstante, tradicionalmente el término altruismo se ha definido como la acción que beneficia a otro, sin beneficiar al propio individuo o incluso perjudicándolo. En el presente texto se mantendrá la clasificación propuesta por Ribes et al., (2003a) haciendo mención a que quien elabora este documento preferiría hablar de conducta altruista solamente a aquella conducta que implica beneficios para otro(s) sin que se logren beneficios objetivos inmediatos para el propio individuo.

puntos por poner piezas en el rompecabezas remoto) facilitó la elección de contingencias compartidas.

En el tercer experimento se evaluó la exposición a respuestas forzadas en el rompecabezas del compañero, sobre la elección de contingencias compartidas que implicaban para los participantes, comportarse de forma altruista, puesto que en este experimento el poner piezas en el rompecabezas del compañero solo ocasionaba beneficios al compañero. La respuesta forzada consistió en impedir poner la primera pieza en el rompecabezas propio, de modo que estaban obligados a poner la primera pieza en el rompecabezas remoto sin retribución alguna para el participante pero si para el compañero. Los resultados indicaron que no se presentó altruismo posterior a la fase de respuesta forzada. Los autores discuten que los tres experimentos muestran que bajo contingencias de elección los sujetos prefieren las contingencias individuales a las compartidas, pero que al restringir la elección bajo condiciones de respuesta forzada se puede cambiar esta preferencia. La magnitud y continuidad del cambio depende de las retribuciones que operan en la condición de respuestas forzadas.

Ribes et al., (2003b) realizaron cuatro estudios para evaluar los efectos de la equidad/inequidad, simétrica/asimétrica en la distribución de las consecuencias sobre la elección de contingencias individuales o compartidas en situaciones de competencia, competencia con ganancias proporcionales, altruismo parcial y altruismo total. Una distribución era equitativa si ambos obtenían los mismos puntos por poner piezas en el rompecabezas del compañero, era inequitativa si uno de los participantes de la diada obtenía más puntos que el otro por poner fichas en el rompecabezas del compañero. Era simétrica si obtenían los mismos puntos por poner fichas en el rompecabezas propio de lo contrario era asimétrica. En el Experimento 1 se evaluó el efecto de la inequidad y asimetría de las consecuencias en la elección de contingencias individuales o compartidas en una situación de competencia; en este caso cualquier elección –por contingencias individuales o contingencias compartidas- solamente producían beneficios al participante y no al compañero. Participaron ocho estudiantes universitarios constituyendo cuatro diadas. Los participantes fueron expuestos a condiciones de línea de base y a fases equitativas

intercaladas con fases inequitativas simétricas e inequitativas asimétricas. Se esperaba que el participante que recibiría mayores ganancias (inequidad) por actuar en el rompecabezas del compañero tendiera a comportarse en el rompecabezas del compañero y que el que recibiera menos ganancias por este comportamiento aún prefiriera hacerlo en las condiciones en las cuales actuar en el rompecabezas del compañero le significaran mayores ganancias que actuar en el rompecabezas propio. Sin embargo, los participantes de tres de las cuatro diadas prefirieron contingencias individuales a contingencias compartidas. Solo los participantes de una diada actuaron en el rompecabezas del compañero en las fases asimétricas e inequitativas.

Los autores pensaron que los resultados pudieron verse afectados porque los participantes ganaban un disco compacto independientemente del total de puntos obtenidos; por lo que realizaron un segundo experimento en el que replicaron las condiciones del Experimento 1 pero estableciendo premios contingentes a la cantidad de puntos obtenidos. Los resultados que se obtuvieron fueron muy similares a los del primer experimento; los participantes de tres de las cuatro diadas prefirieron trabajar en el rompecabezas propio en la mayoría de las fases y nuevamente solo una diada prefirió actuar bajo contingencias compartidas en las fases inequitativas. Es interesante mencionar que ambos sujetos (que fueron distintos para cada experimento) de las diadas que actuaron en el rompecabezas del compañero en las condiciones de inequidad fueron los que más revisaron los contadores de puntos obtenidos; lo anterior sugeriría que el entrar en contacto con la posibilidad de ganancias concretas por la preferencia de contingencias compartidas favoreció el ajuste a este tipo de contingencias.

El tercer experimento que realizaron pretendió evaluar el efecto de la inequidad y la asimetría en las consecuencias en la elección de contingencias individuales o compartidas en la denominada condición de altruismo parcial. Se esperaba que específicamente en ésta condición, en la cual ambos sujetos de las diadas se verían beneficiados por actuar en el rompecabezas del compañero, se promoviera la elección por contingencias compartidas. Nuevamente participaron ocho estudiantes que no habían tenido experiencia previa con

este tipo de estudios que arbitrariamente fueron seleccionados para constituir cuatro diadas. Al igual que en los estudios previos solo los miembros de una diada actuaron preferentemente en el rompecabezas del compañero; el resto de las diadas actuaron preferentemente en el rompecabezas propio. Ribes, Rangel, Magaña, López y Zaragoza (2005) en un artículo posterior harán mención a que los participantes de las diadas que en éstos tres experimentos expuestos actuaron preferentemente en el rompecabezas del compañero lo hicieron por una relación de reciprocidad que se logró entre ellos. Para afirmar esto, los autores sostienen que los participantes fueron expuestos a fases en las cuales cada uno de ellos alternadamente, obtendría mayores beneficios que su compañero por actuar en el rompecabezas del otro; a los sujetos no se les informó esto y a pesar de lo anterior se logró la preferencia por contingencias compartidas en dos fases alternadas consecutivas. Lo anterior sugiere que la preferencia por contingencias compartidas puede afectarse por el comportamiento que los otros ejercen hacia un individuo.

En este mismo estudio (Ribes et al., 2003), los autores realizaron un último experimento con el propósito de identificar los efectos de la inequidad y la asimetría de las consecuencias sobre la preferencia por contingencias individuales o compartidas en condiciones de altruismo total. En esta condición el actuar en el rompecabezas del compañero solo le representaba beneficios al compañero. Ocho estudiantes universitarios, sin experiencia con este tipo de tareas fueron asignados arbitrariamente para constituir cuatro diadas. En este experimento la totalidad de los participantes eligió las contingencias individuales en todas las fases experimentales. Siguiendo la lógica de que la preferencia por contingencias compartidas puede afectarse por el comportamiento del otro, estos resultados también pueden interpretarse en términos de que dado que ninguno de los participantes exhibió de forma consistente comportamiento de cooperación hacia el compañero, entonces el otro individuo no tendería a preferir contingencias compartidas; sería un caso de respuesta de indiferencia recíproca.

En función de los estudios anteriores Ribes et al., (2010b) sugirieron que la preferencia por contingencias compartidas puede verse afectada por la actividad o por la reciprocidad exhibida por otros hacia el individuo. De esta manera, estos autores realizaron

un estudio con el propósito de identificar los efectos de comportamiento recíproco por parte de un confederado sobre la preferencia por contingencias individuales y compartidas utilizando la tarea del rompecabezas previamente mencionada. Los participantes fueron divididos en dos grupos. Cada sujeto realizaba la tarea con un confederado. Todas las díadas fueron expuestas a cuatro fases con diferentes porcentajes de respuestas en el rompecabezas del participante (0%, 25%, 50%, 75% y 100%) por parte del confederado. El primer grupo fue expuesto a estos porcentajes de forma ascendente y el segundo de forma descendente (100%, 75%, 50%, 25% y 0%). En todas las fases poner una ficha en el rompecabezas propio ocasionaba que el participante obtuviera 10 puntos; al responder en el rompecabezas del compañero, le otorgaba 10 puntos a su compañero y 10 puntos para sí. Si ambos respondían en el rompecabezas remoto, obtenían el doble de ganancias que si se mantenían respondiendo en el propio. Los resultados indicaron que a pesar de que poner fichas en el rompecabezas remoto siempre proporcionaba mayor cantidad de ganancias, los participantes variaron el porcentaje de fichas que pusieron en el rompecabezas remoto de forma contingente a la reciprocidad de comportamiento exhibido por el confederado. En la medida en que el confederado aumentaba el porcentaje de fichas puestas en el rompecabezas de los participantes, los participantes ponían fichas en el rompecabezas del confederado. Éstos resultados mostrarían que una variable crítica para promover la elección de contingencias compartidas es la consistencia de elección por parte de otros, ejercida hacia el individuo, de contingencias compartidas, esta situación promoverá reciprocidad en la conducta.

Un factor que puede afectar esta relación de reciprocidad y la preferencia por contingencias compartidas o individuales, es la actividad verbal espontánea que surge entre individuos. Lo anterior lo reportan Ribes et al., (2005) en un estudio que realizaron con el fin de evaluar el efecto del intercambio diferencial de las ganancias sobre la preferencia por contingencias individuales o compartidas. El intercambio diferencial de las ganancias lo manipularon en función de dos dimensiones, la equidad/inequidad y la simetría/asimetría. Participaron ocho personas divididas en cuatro díadas. Los participantes fueron expuestos a una situación en la cual por poner una ficha correctamente en el rompecabezas del compañero ganaban puntos los dos participantes con fases

equitativas simétricas intercaladas con dos fases inequitativas simétricas y dos fases inequitativas asimétricas. Se hizo contrabalanceo de las fases de modo que la primera parte del experimento un miembro de la díada ganaba más puntos por poner fichas en el rompecabezas remoto y en la segunda parte era el otro compañero de la díada quien ganaba más puntos. Los resultados mostraron que dos de las cuatro díadas prefirieron trabajar en el rompecabezas propio, pero en ocasiones pusieron fichas en el rompecabezas remoto. Una tercera díada prefirió trabajar un mayor número de ensayos en el rompecabezas del compañero y la cuarta díada puso fichas en ambos rompecabezas. Los datos muestran que la cuarta díada trabajó la primera parte del experimento en el rompecabezas remoto (del compañero) lo que no ocurrió en la segunda parte del experimento (cuando se contrabalancearon las fases) indicando que uno de los participantes no fue recíproco con el compañero cuando la retribución de puntos se invirtió. Un elemento interesante de este estudio es que los investigadores realizaron un registro de intercambios verbales entre los participantes. Se observó que dos de las cuatro díadas establecieron espontáneamente acuerdos de trabajar siempre en el rompecabezas remoto y una de ellas fue la que presentó mayor preferencia por contingencias compartidas. También se encontró que un participante de una de las díadas que establecieron acuerdos no puso fichas en el rompecabezas remoto y sin embargo, su compañero si lo hizo. Las díadas que no presentaron acuerdos verbales trabajaron siempre en el rompecabezas propio. Los autores discuten que el que se haya presentado preferencia por las contingencias compartidas en todas las fases experimentales por parte de la diada tres y al observar que los participantes de esta díada fueron los que explícitamente establecieron un acuerdo de actuar en el rompecabezas remoto, sugiere que la preferencia por contingencias compartidas/individuales podría ser afectada por variables diferentes a las consecuencias y a la reciprocidad momento a momento que se exhiben entre los participantes. El comportamiento de trabajar en el rompecabezas del compañero por parte de los participantes de esta diada puede explicarse con base en los acuerdos verbales que establecieron los participantes al inicio de cada fase.

Los autores mencionados continuaron investigando el efecto de factores lingüísticos en la preferencia por contingencias compartidas. Ribes, Rangel, Ramírez et al. (2008)

realizaron dos experimentos en los que se evaluaron los efectos de declaraciones verbales acerca de las intenciones de poner fichas en el rompecabezas del compañero en la preferencia por contingencias compartidas ante condiciones de indiferencia y reciprocidad. El primer experimento se realizó con el propósito de observar los efectos del comportamiento recíproco o indiferente por parte del confederado en la elección de contingencias compartidas ante condiciones de altruismo parcial. Doce participantes fueron asignados con doce confederados, constituyendo doce diadas. Las doce diadas fueron divididas en tres grupos de cuatro diadas, los cuales fueron expuestos a tres condiciones experimentales: instigación, reciprocidad o indiferencia en orden diferente de presentación. La condición de instigación se dividió en dos: instigación recíproca e instigación indiferente. En ambas condiciones el confederado colocó al inicio de la fase 10 fichas correctamente en el rompecabezas del participante. En la condición de instigación recíproca luego de poner las diez fichas iniciales en el rompecabezas del compañero, el confederado ponía una ficha correctamente en el rompecabezas del participante siempre que el participante le pusiera una ficha correctamente en el rompecabezas del confederado. En la condición de instigación indiferente, luego de poner las diez fichas correctamente en el rompecabezas del participante, el confederado no volvía a poner fichas en el rompecabezas remoto. Las condiciones de reciprocidad e indiferencia fueron idénticas a las condiciones de instigación excepto que el confederado no colocó 10 fichas al inicio de la fase. Los resultados muestran que en el Grupo 1 que fue expuesto en primera instancia a la reciprocidad, luego a la indiferencia y luego a las condiciones de instigación, tres de las cuatro diadas en ausencia de acuerdos verbales respondieron de forma recíproca a la forma en que se comportó el confederado. Los sujetos tendieron a preferir contingencias compartidas en las condiciones de instigación con reciprocidad y reciprocidad; prefirieron contingencias individuales en las condiciones de instigación indiferente y en la fase de indiferencia. El segundo grupo, que fue expuesto primero a la condición de instigación indiferente, luego a la condición de instigación recíproca, luego a la condición de reciprocidad y finalmente a la condición de indiferencia, presentó al igual que el anterior grupo, reciprocidad por parte del comportamiento de los participantes al comportamiento exhibido por el confederado. El grupo tres, que fue expuesto inicialmente a la condición de indiferencia, luego a la condición de instigación indiferente, luego a la condición de

instigación recíproca y finalmente a la condición de reciprocidad, tendió a presentar menor preferencia por contingencias compartidas que los otros dos grupos en las condiciones de reciprocidad e instigación recíproca, sin embargo, también se observa que dos diadas casi en el 100% de los ensayos de estas condiciones respondieron en el rompecabezas remoto. Los resultados de estos estudios sugieren que la preferencia por contingencias compartidas o individuales tiende a ser recíproca a la manera en la que los otros responden. Si el comportamiento del otro es indiferente, los participantes tienden a comportarse de forma recíprocamente indiferente. Por el contrario, si el otro ayuda al individuo, éste tiende a comportarse de forma recíproca.

El segundo experimento que reportan Ribes, Rangel, Ramirez, et al. (2008) se realizó con el propósito de observar el efecto de la declaración verbal acerca de la intención de respuestas en cada rompecabezas, en la preferencia por contingencias compartidas o individuales en condiciones de altruismo parcial. Doce participantes fueron asignados a doce confederados, constituyendo doce diadas. Estas doce diadas fueron divididas en tres grupos de cuatro diadas y expuestas a las condiciones reportadas en el Experimento 1; en algunas fases se les pidió a los participantes que hicieran una declaración verbal acerca de la manera en la que se comportarían en el rompecabezas (ayudando al compañero o trabajando en el rompecabezas propio) y en otras fases, además de lo anterior, podían acceder a la declaración verbal hecha por el compañero (intercambio verbal). Se esperaba que las declaraciones anticipadas de intención de poner fichas en el rompecabezas remoto favorecieran este comportamiento incluso en la condición de indiferencia. Por otro lado, se esperaba que en la condición de intercambio verbal, cuando se enteraran que el compañero (confederado) afirmaba que iba a ayudar al participante este tendiera hacia la reciprocidad positiva aún en las condiciones de indiferencia. El Grupo 1 fue expuesto a la condición de indiferencia con declaración verbal; condición de reciprocidad con declaración verbal; condición de indiferencia con intercambio verbal; y condición de reciprocidad con intercambio verbal. El Grupo 2 solo fue expuesto a cuatro fases: dos de declaración verbal y dos de intercambio verbal sin una tendencia particular. El Grupo 3 fue expuesto a cuatro fases: dos de reciprocidad y dos de indiferencia de forma intercalada y sin reporte verbal. Los resultados indican que el Grupo 1 tendió a

comportarse de forma recíproca a la forma en que se comportó o manifestó que se comportaría el confederado. El Grupo 2, que tuvo acceso al reporte verbal del compañero y además tenía que hacer dicho reporte, prefirió trabajar en el rompecabezas remoto en todas las condiciones experimentales. El Grupo 3, al que no se le pidió reporte verbal y que fue expuesto solamente a las condiciones de reciprocidad o indiferencia, respondió en ambos rompecabezas. Las diferencias entre el Grupo 1 y el Grupo 3 pueden explicarse en función del reporte verbal previo. Lo anterior se apoya en el hecho de que el Grupo 2 que no fue expuesto a ninguna relación de reciprocidad particular, se comportó de conformidad con su declaración verbal incluso en las condiciones de indiferencia. Los resultados del estudio muestran que la reciprocidad y la actividad verbal promueven la preferencia por contingencias compartidas. Esta preferencia se presentó aún en las condiciones de indiferencia. Quienes no realizaron reporte verbal, tendieron a poner fichas sólo en su rompecabezas. Lo anterior sugiere que el comportamiento de preferir contingencias compartidas puede ser producto de variables diferentes en un caso por el comportamiento del otro momento a momento (reciprocidad) y en el otro por la actividad verbal anticipada que el participante y el confederado hayan realizado.

Los resultados de estos estudios con la preparación de rompecabezas muestran que la preferencia por contingencias compartidas (que en los experimentos consistió en poner piezas en el rompecabezas del otro) puede ser afectada por contingencias situacionales, en concreto por la reciprocidad que los otros exhiben hacia el individuo. Los resultados de estos estudios también muestran que dicha preferencia puede ser función de la actividad verbal realizada por los participantes, ya sea por espontáneos acuerdos verbales que emergen entre ellos al inicio de las fases experimentales, por manifestar por escrito el que van ayudar a realizar el rompecabezas del compañero o por conocer el reporte verbal que hace otra persona acerca de la forma en que se comportará en la situación.

Pero la actividad verbal no se restringe a acuerdos previos, o manifestaciones verbales de lo que se hará en un momento posterior. Cómo diferentes autores mencionan (Berger & Luckmann 1966/2001; Ribes, 1992; Ribes, 2001; Ribes Rangel y López, 2008; Ribes, 2010) el lenguaje es un sistema articulador de convenciones entre individuos que

posibilita las prácticas sociales. El lenguaje tiene que ver con criterios que establecen la pertinencia y la funcionalidad del comportamiento en diferentes circunstancias y posibilita su valoración. En ese sentido, el colaborar con otros para un beneficio colectivo – comportamientos evaluados en los estudios reportados- son comportamientos valorados positivamente por la comunidad. Sin embargo, el no hacerlo normalmente no implica sanciones severas más allá de una crítica social o un aislamiento social. No obstante, existen comportamientos como el apropiarse de lo que no le pertenece, que en diferentes colectivos humanos sí implican sanciones severas. Aún no se ha estudiado si se presentará reciprocidad en comportamientos no ajustados a criterios valorativos morales como el de “robar”. Ser recíproco ante un comportamiento como el de robar implicaría la conducta inmoral por parte de los participantes involucrados. El “robar” tradicionalmente se ha considerado como un comportamiento inmoral, como lo indican la diversidad de normas y leyes que lo califican como un acto incorrecto y la severidad de las sanciones que histórica y actualmente se ejercen sobre quienes presenten esta conducta. En ese sentido, se podría esperar que algunas personas a pesar de que sean robadas no se comporten de forma recíproca.

Por otro lado y de acuerdo con los estudios previamente expuestos sobre altruismo y conducta cooperativa, se esperaría encontrar reciprocidad ante el comportamiento justo o generoso que otros individuos exhiben hacia el individuo. En ese sentido, el primer objetivo del presente estudio consiste en identificar en qué medida el comportamiento de otros, acorde o no con prácticas sociales que se corresponden con criterios de valoración moral y que afecta a una persona, puede incidir en su comportamiento en un momento posterior.

El hecho de que en los colectivos humanos existan criterios valorativos acerca de lo que es correcto y lo que no, podría llevar a suponer que aquellos individuos que se comporten de forma coherente con dichos criterios justifiquen su comportamiento tomando en consideración criterios valorativos de su grupo social. Por otro lado, aquellos individuos que no se comporten de conformidad con criterios valorativos morales presumiblemente justificarán su comportamiento sin tomar en consideración dichos

criterios. En filosofía y en psicología se ha hecho referencia al razonamiento moral y se ha propuesto que a mayor nivel de esta clase de razonamiento mayor probabilidad de presentación de comportamiento ajustado a criterios valorativos morales. Kant (1786/2010) se basó en el supuesto de que por medio de la razón el hombre está en capacidad de reconocer principios morales universales, que son subyacentes a las normas sociales y distinguió entre el comportarse de acuerdo con las normas sociales por coacción y comportarse ajustado a las normas por la aceptación de principios morales. En el primer caso, el comportamiento es coaccionado por sanciones sociales, o beneficios personales (contingencias de ocurrencia); en el segundo, es producto de un ejercicio racional por parte del individuo acerca de lo que *debería ser* en función de la consideración de los involucrados como fines en sí mismos, es decir como poseedores de derechos y deberes.

Por la misma línea de Kant, Piaget (1932/1983), afirma que “toda moral consiste en un sistema de reglas y la esencia de cualquier moralidad hay que buscarla en el respeto que el individuo adquiere hacia estas reglas” (p. 9). Piaget sostiene los individuos, durante la niñez, progresan de una etapa de heteronomía a una de autonomía en la comprensión del origen y el propósito de las reglas. En la etapa de heteronomía, el niño supone una noción de orden inmutable en la forma como se relacionan las personas; las reglas son incuestionables y han de cumplirse por el hecho de existir. A partir del incremento de contacto con pares se pasa a la etapa de autonomía, en la cual el niño progresa en cuanto al entendimiento del origen y el propósito de las reglas, al comprender que se construyen socialmente, con un propósito pragmático de facilitar la reciprocidad y la justicia social. En ese sentido, las respeta porque facilita estos elementos.

Si efectivamente, como propone Piaget (1932/1983), una persona pasa de seguir reglas por imposición a seguirlas porque comprende que facilita la justicia, cabría esperar que quien logre este nivel de análisis acerca de las reglas sería menos sensible a contingencias situacionales. Sin embargo, no todo seguimiento de reglas estaría relacionado con criterios valorativos morales; Kohlberg (1984/1992), criticando a Piaget, afirma que la moralidad va más allá del simple respeto a las reglas y enfatiza que las normas morales se relacionan con el principio de la justicia. Su propuesta de desarrollo

moral consiste en el progreso en la capacidad de razonamiento en relación con este concepto, en términos de pasar por un tipo de razonamiento egoísta y exclusivamente instrumental, a razonamientos en términos de principios morales universales. El autor plantea una propuesta teórica de desarrollo moral que distingue tres niveles que hacen referencia al grado en que el sujeto se ajusta a las normas sociales. Sostiene que en el nivel *preconvencional*, el individuo no comprende el porqué de estas normas y su limitado ajuste a éstas puede ser entendido en términos de beneficios y sanciones; su comportamiento tenderá a ser recíproco y enfocado en la obtención de beneficios. En el nivel *convencional*, el individuo acata las reglas sociales y lo hace porque razona que es “la forma como el grupo dice que se debe hacer” y porque garantiza el orden social existente. Por último, los individuos que llegan al nivel *postconvencional*, se caracterizan porque conocen y respetan las normas, pero el respeto a éstas obedece a la aceptación y escogencia de principios morales universales. De esta manera, si el individuo considera que las normas sociales son injustas, priorizará los principios aunque éstos vayan en contra del sistema normativo del grupo social al que pertenece.

La propuesta de Kohlberg propone con mayor especificidad que la de Piaget, diferentes posibilidades de razonamiento y de acatamiento a las normas sociales. Según Kohlberg (1984/1992) una persona puede comportarse de conformidad con las normas – por beneficios personales, por reciprocidad instrumental, por simple seguimiento de instrucciones y la aprobación social que este seguimiento genera, por considerar que garantiza el orden social, o por el principio de la justicia que está relacionado con los derechos de los involucrados en una situación particular-. Considera que en la medida en que el razonamiento apele a nociones de justicia y/o derechos de los involucrados, éste incrementará la probabilidad de presentación de conducta ajustada a criterios de valoración moral incluso ante consecuencias negativas para la persona.

Sin embargo, existen pocos estudios empíricos que muestren la correspondencia entre el razonamiento y el comportamiento ajustado a normas morales. MacNamee (1978) realizó un estudio con el propósito de evaluar la correspondencia entre el comportamiento moral y el nivel de razonamiento moral. Ciento dos participantes ingresaban

individualmente a un salón en el cual se encontraba un experimentador. Estando el participante y el experimentador en la habitación ingresaba un confederado indicando que él era el siguiente participante en el experimento. El participante confederado decía que se acababa de drogar y que había asistido al estudio porque sabía que lo hacían psicólogos y que tal vez ellos le podrían ayudar, que se estaba sintiendo muy mal. El experimentador que también era un confederado, le decía al “drogadicto” que no podía ayudarlo y que no conocía a nadie que pudiera hacerlo por lo que le pedía que se retirara del salón. Al escuchar esto, el supuesto drogadicto abandonaba la habitación lentamente. Se tomó como primera medición si los participantes se quedaban en la habitación, continuando con el experimento, o se retiraban ayudando al participante confederado. En esta primera fase, se realizaron tres mediciones distintas del comportamiento moral, a saber: (a) porcentaje de participantes que ayudaron al drogadicto; (b) porcentaje de participantes que ayudaron al drogadicto informándole lo que podía hacer –como por ejemplo dirigirse a determinado lugar donde podría recibir ayuda-; y (c) porcentaje de participantes que ayudaron al drogadicto llevándolo personalmente a un sitio. Posteriormente se evaluó el nivel de razonamiento moral de los participantes a través del Cuestionario de Dilemas Morales de Kohlberg. Los resultados indicaron que los participantes que ayudaron al confederado presentaron mayores niveles de razonamiento moral que los participantes que no lo ayudaron. Los resultados también mostraron que solo el 6% de los participantes que ayudaron al confederado lo hicieron llevándolo a un sitio; el 100% de estos participantes presentaron nivel de razonamiento moral postconvencional.

Un segundo estudio es el reportado por Kohlberg y Candee (1992) quienes evaluaron el grado de razonamiento moral de los sujetos que participaron en los estudios de Milgram (1963) sobre obediencia, situación en la cual se les hizo creer a los participantes que proporcionarían choques eléctricos a otro participante (un confederado), con el supuesto propósito de evaluar los efectos del castigo en la memoria. Los resultados mostraron que a un mayor nivel de razonamiento moral, los participantes tendían a retirarse del estudio. Las personas con menos ajuste a esta clase de discurso fueron las que continuaron proporcionando descargas eléctricas.

Los estudios previamente mencionados apoyan la tesis de que el contar con un razonamiento moral más elaborado facilita la acción ajustada a criterios morales. No obstante, no se ha estudiado la correspondencia entre el comportamiento y las justificaciones que de este se hacen ante situaciones en las cuales otros se comportan moral/inmoralmente afectándolo. Dado que el comportamiento es de naturaleza convencional y articulado por el lenguaje, entonces cabría esperar que aquellos individuos que se comporten de forma ajustada a criterios valorativos morales tiendan a presentar justificaciones que tomen en consideración nociones de justicia y/o de derechos de los involucrados. También cabría esperar que los que no se comporten de forma ajustada a dichos criterios justifiquen su comportamiento en términos distintos a justificaciones morales. En este sentido, el segundo objetivo del presente estudio consiste en identificar si se presenta correspondencia entre el comportamiento moral o inmoral (ajustado a criterios valorativos morales), y las justificaciones que dan del mismo en situaciones en las cuales otros individuos han afectado a la persona al comportarse de forma moral/inmoral (acorde o no acorde con criterios valorativos morales).

Ahora, de acuerdo con Ribes (1992), la sanción positiva o negativa al comportamiento acorde o no con criterios de valoración moral es un factor importante que favorece el ajuste a dichos criterios. Algunos estudios, como el estudio de Carpio et al. (2008), han mostrado que sancionar positiva o negativamente a través de consecuencias concretas como perder o ganar puntos intercambiables por bienes afecta la conducta de ayudar. Carpio et al. (2008) realizaron un estudio con el propósito de evaluar si la presentación de consecuencias por ayudar o no hacerlo afecta esta clase de comportamiento. Diseñaron una tarea que consistía en que el participante debía desarrollar operaciones aritméticas simples y por las respuestas correctas obtenía puntos y un incentivo al finalizar la tarea. Cuando un participante obtenía un determinado número de puntos obtenidos se le interrogaba si deseaba ayudar a un compañero en la solución de operaciones similares. Seis grupos fueron expuestos a diferentes tipos de consecuencias por ayudar al compañero, los grupos fueron los siguientes: el primer grupo obtenía consecuencias positivas por ayudar (ganaban 3 puntos); el segundo grupo obtenía consecuencias negativas por ayudar (perdían tres puntos); el tercer grupo también obtenía

consecuencias negativas por ayudar (se le incrementaba el número de puntos a conseguir para finalizar la tarea); el cuarto grupo obtenía consecuencias positivas por no ayudar (ganaba tres puntos); el quinto grupo tenía consecuencias negativas por *no* ayudar (perdía tres puntos si no ayudaba); el sexto grupo también tenía consecuencias negativas por *no* ayudar (se le incrementaba el número de puntos para terminar la tarea) se presentó un grupo control que no fue sometido a ningún tipo de consecuencias. Los resultados indican que los participantes de los grupos que tenían consecuencias negativas por no ayudar, ayudaron en más del 75% de las oportunidades y los demás grupos ayudaron solamente alrededor del 25%. Los resultados también muestran que los participantes expuestos a consecuencias negativas por ayudar o consecuencias positivas por no ayudar fueron los que presentaron el menor porcentaje de comportamiento de ayuda. A partir de estos resultados, los autores sostienen que las consecuencias inmediatas afectan la elección entre ayudar o no ayudar a otro, específicamente las consecuencias negativas por no ayudar son las que mayor influencia logran en la presentación de la conducta de ayuda.

Resultados similares y que sugieren que la sanción promueve comportamiento cooperativo son los reportados en el estudio de Lergetporer, Angerer, Glatzle-Rutzler y Sutter (2014) quienes realizaron un estudio con el propósito de evaluar el efecto de un castigo proporcionado por un tercero (de la misma edad de los participantes) sobre el comportamiento cooperativo en un solo ensayo del dilema del prisionero. Participaron 1100 niños con edades entre los 7 y 11 años los participantes constituían aleatoriamente díadas para jugar el dilema mencionado, quienes fueron divididos en dos grupos y a uno de estos se le informó que podría castigar a un compañero de otra díada que no hubiese cooperado. Al otro grupo no se le ofreció esta oportunidad. Posterior a su elección se les preguntó si consideraban que iban a ser castigados y si esperaban que su compañero cooperara o traicionara. Los resultados indican que el grupo expuesto a la posibilidad de ser castigado cooperó significativamente más que el otro grupo; también se encontró que fueron los participantes del grupo expuesto al posible castigo los que creyeron que podrían ser castigados por no cooperar y los que presentaron más la creencia de que su compañero cooperaría. Análisis estadísticos posteriores mostraron un efecto equivalente de las creencias acerca del posible castigo y del posible comportamiento cooperativo del

compañero para explicar el comportamiento cooperativo propio. Estos resultados sugieren que la posible sanción realizada por un tercero en términos del ejercer consecuencias concretas al comportamiento egoísta incrementa la posibilidad de que se presente comportamiento cooperativo.

Sin embargo, buena parte de las sanciones a comportamientos que no se corresponden con criterios valorativos morales implican consecuencias distintas a la pérdida de beneficios o derechos. En diferentes situaciones el que se presente comportamiento que no se corresponde con criterios valorativos morales no va más allá de la introducción de un segmento verbal como una amenaza o una crítica. Algunos estudios han mostrado que la simple introducción de un segmento verbal puede interactuar con otras variables y modificar la presentación de comportamiento altruista. Este es el caso del estudio presentado por Kerr et al. (2009) quienes realizaron un experimento con el propósito de evaluar el efecto del número de personas que no cooperan en una situación en pro de un bien común y la amenaza verbal de exclusión social en situación de anonimato o de no anonimato, sobre el comportamiento de cooperación. Con este objetivo, los autores utilizaron el paradigma experimental del dilema de los bienes comunes previamente mencionado. Los resultados mostraron que en grupos pequeños (menos de cuatro individuos) el grado de cooperación (entendido en el experimento como la cantidad del bien donado) disminuía conforme aumentaba el número de participantes (confederados) que no donaban dinero (resultado conocido como el efecto de la manzana podrida, haciendo una metáfora a que una manzana dañada en un barril de manzanas a la larga termina dañando a las demás). Se observó que al introducir la amenaza verbal de exclusión del siguiente turno quienes estaban en la condición de no anonimato, tendieron a cooperar más que los que estaban en la condición de anonimato. No obstante ante grupos de más de cuatro individuos si la proporción de individuos que no cooperan es mayor con respecto del total de participantes, la amenaza de exclusión dejó de ser efectiva. Los resultados de este estudio sugieren que el comportamiento cooperativo puede ser afectado por la cantidad de personas que cooperen en una situación específica, el grado de anonimato en el momento de una sanción y las sanciones verbales como la amenaza de exclusión de la posibilidad de beneficios personales en un momento posterior introducidas en la situación.

En otros estudios se ha sancionado verbalmente autorizando el comportamiento cooperativo o rechazando el comportamiento egoísta y se ha encontrado que este tipo de verbalizaciones afectan la presentación de este comportamiento en un momento posterior. Yamamoto, et al. (2012) realizaron un estudio en el que 407 niños participaron en la tarea del dilema de los bienes comunes, se les entregaron tres chocolates y se les indicó que podían conservar los chocolates o donarlos a un fondo común. La cantidad de chocolates acumulada por las donaciones de los participantes sería duplicada y dividida en partes iguales para cada participante. Como variable independiente manipularon la presentación de retroalimentación verbal por no donar, donar pocos chocolates o por donar una cantidad mayor de chocolates. Un grupo se expuso a una condición de sanción verbal negativa en la que se le proporcionó una frase de desaprobación por no hacer donaciones o hacer solo la donación de un chocolate; un segundo grupo se expuso a una sanción verbal positiva, en ésta se le proporcionó una frase de aprobación por donar más de un chocolate, y hubo un tercer grupo (grupo control) que no fue expuesto a la retroalimentación. Los participantes realizaron este juego en ocho oportunidades. Los resultados mostraron que quienes fueron expuestos a retroalimentación negativa por no donar o donar pocos chocolates fueron los que tendieron a donar más chocolates en ensayos posteriores. Estos resultados y los presentados en el párrafo anterior sugieren que la sanción verbal afecta la presentación de comportamiento cooperativo.

No obstante, en diferentes situaciones existe la posibilidad de que verbalmente se sancione negativamente el ajustarse a criterios de valoración moral. También existe la posibilidad de que se sancione positivamente el comportarse de forma no ajustada con criterios de valoración moral. No se ha estudiado si sancionar negativamente el comportamiento que se ajuste a criterios valorativos morales; o, sancionar positivamente el no ajustarse a dichos criterios favorecerá la presentación de comportamiento inmoral y justificaciones distintas a justificaciones morales. Es posible que la exposición común y reiterada de una persona a sanciones sociales que favorecen el ajuste a criterios valorativos morales haga menos sensible a que el comportamiento moral cambie por una sanción verbal negativa. En función de lo anterior surge la siguiente pregunta: ¿La sanción verbal

afectará el ajuste del comportamiento a criterios valorativos morales? Y por otro lado, ¿Se modificará la justificación del acto en función de la sanción recibida por otro? De esta manera se plantea como tercer objetivo del estudio, el de identificar el efecto de una sanción verbal positiva o sanción verbal negativa con respecto al criterio de valoración moral, en el ajuste del comportamiento a dichos criterios y en las justificaciones del mismo.

2. Capítulo 2 Método

Diseño

Para este estudio se llevó a cabo un diseño cuasi-experimental factorial de medidas repetidas (Conducta del compañero: “Ladrón”, “Justo” o “Generoso”) 3×2 (Retroalimentación dada: Positiva o Negativa), con dos momentos de medición antes y después de la retroalimentación dada por los evaluadores. Para el estudio se tuvieron en cuenta dos variables dependientes: la asignación de dinero por parte del evaluado, y el nivel moral de la justificación dada por los evaluados con respecto a su conducta de asignación de dinero.

Participantes

Participaron 66 estudiantes de psicología de una universidad privada de Bogotá, Colombia, 12 hombres y 44 mujeres cuyas edades variaron entre los 18 y 24 años; los participantes no tenían conocimiento de la tarea y su participación en este estudio fue voluntaria. Dependiendo del comportamiento propio y del confederado al que fueron expuestos, los sujetos por participar en el estudio podrían no ganar dinero, ganar \$2.500 pesos colombianos, ganarse \$5.000 pesos o \$7.500 pesos. Las especificaciones de la forma en que ganarían este dinero se describen más adelante en el procedimiento.

Instrumentos

Cada participante recibió: (a) el formato de consentimiento informado (Apéndice A); (b) una hoja de instrucciones (Apéndice B) en la cual se hizo una descripción de la tarea, y en la que se le indicó a cada participante que debía decidir cuánto dinero le entregaría a su compañero y escribir por qué asignó ese monto; (c) una hoja de escogencia de asignación de dinero (Apéndice C) en la que el participante debía escribir su asignación de dinero y la justificación de dicha asignación; (d) una segunda hoja de escogencia de asignación de dinero (Apéndice D) que se le suministró en un momento posterior (ver procedimiento); y (e) \$7.500 pesos y un sobre en el que el participante debía, de acuerdo con las instrucciones, introducir el dinero.

Procedimiento

Con el propósito de identificar el efecto del comportamiento de otros sobre el comportamiento propio se diseñó una tarea experimental en la cual a cada participante se le entregaron \$7.500 pesos colombianos (pesos col.) y se le indicó que debía entregar \$5.000 a otro compañero que se lo había ganado por participar en el estudio; además se le indicó que él también recibiría \$5.000 de otro compañero. A los participantes se les informó en las instrucciones que las decisiones eran anónimas y, por tanto, tendrían la oportunidad, si así lo deseaban, de no entregar el dinero que le pertenecía al compañero. De la misma manera, el supuesto compañero (en realidad era un confederado virtual) podía “robarle” el dinero al participante, entregarle el dinero que le correspondía o darle más dinero del que le correspondía. En función de lo anterior, para el presente estudio los participantes estuvieron expuestos a una de tres condiciones de la variable independiente “comportamiento del otro”, así: (a) condición compañero “ladrón”, en la cual se le informó al participante que su compañero decidió no entregarle el dinero que le pertenecía; (b) condición compañero “justo”, en la que se le informó al participante que su compañero le dio el dinero que le correspondía por participar en el estudio; y (c) condición compañero “altruista/generoso”, en la que se le indicó que el compañero decidió darle más dinero del que le pertenecía. Luego de ser expuestos a una de estas condiciones, los participantes debían decidir cuánto dinero le entregarían a su compañero: tenían cuatro posibilidades de asignación: no entregarle dinero al compañero (sustracción total); entregarle solamente \$2.500, lo que sería una sustracción parcial; entregarle los \$5.000 lo que sería una asignación “justa”; y entregar \$7.500, lo que se consideró como asignación “altruista/generosa”.

Adicional a la asignación los participantes debían escribir sus justificaciones para dicha asignación. Siguiendo lo propuesto por diferentes autores (Piaget, 1932/1983; Kohlberg 1984/1992), acerca de la posibilidad de la presentación de comportamiento ajustado a criterios valorativos morales por juicios cualitativamente distintos y en función de aplicaciones piloto de la tarea, previas a la recolección de datos, se elaboraron unas

categorías para clasificar las justificaciones que dieron los participantes. Dichas categorías se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1: Categorías para el análisis de las justificaciones de la asignación de dinero.

Categoría	Criterios
Moral	En el reporte verbal se hace referencia a nociones de justicia, honestidad o derechos del otro individuo sin hacer mención a beneficios personales.
Reciprocidad	En el reporte verbal se hace referencia a comportarse de la misma forma en que se comportan con él.
Seguimiento de instrucciones	En el reporte verbal se hace referencia a que sigue la instrucción dada.
Buen ladrón	En el reporte verbal se hace referencia a beneficios para el propio individuo; sin embargo, tiene en cuenta al otro individuo mencionando no desear perjudicarlo, o diciendo no querer quitarle todo
Provecho personal	En el reporte verbal se hace referencia a beneficios para el propio individuo sin hacer consideraciones por las otras personas

Para evaluar el efecto de la introducción de una sanción verbal positiva o negativa sobre el comportamiento de asignación de dinero y su justificación, se proporcionó verbalmente una sanción a los participantes, luego de haber tomado una primera decisión acerca del monto que le entregarían al compañero y de presentar la justificación para dicha acción. Dicha sanción podía ser negativa, si contradecía (retroalimentación negativa), o positiva (retroalimentación positiva), si avalaba su decisión. A cada participante expuesto a la sanción verbal negativa se le dijo “¡¡la decisión que usted tomó no es la mejor!! Le sugiero que reflexione al respecto, le voy a dar una oportunidad para cambiarla”. Los que fueron expuestos a la sanción verbal positiva se les dijo “¡¡La decisión que usted ha tomado está muy bien!! Es una persona muy inteligente, sin embargo, le voy a dar una segunda oportunidad por si la quiere cambiar” Luego de esto debían nuevamente decidir la asignación que le darían a su compañero y la justificación para dicha asignación. Cabe

resaltar que la retroalimentación no fue contingente a ninguna asignación en particular sino que fue suministrada en función de la división por mitad de los participantes expuestos a las condiciones de “compañero ladrón”, “compañero justo” o “compañero generoso”, de modo que de los tres grupos iniciales se derivaron 6. El diseño del experimento se presenta en la Tabla 2. También es importante mencionar que el dinero que se llevó cada participante fue la sumatoria de su elección y de la asignación que el compañero (confederado) realizó.

Tabla 2: Diseño del experimento

FASE 1: Comportamiento del compañero	FASE 2:	FASE 3: Retroalimentación de la escogencia de dinero	FASE 4:
Ladrón	Medición de la reciprocidad/no reciprocidad y la justificación	Retroalimentación positiva	Medición de la reciprocidad/no reciprocidad y la justificación
		Retroalimentación negativa	
Justo		Retroalimentación positiva	
		Retroalimentación negativa	
Generoso		Retroalimentación positiva	
		Retroalimentación negativa	

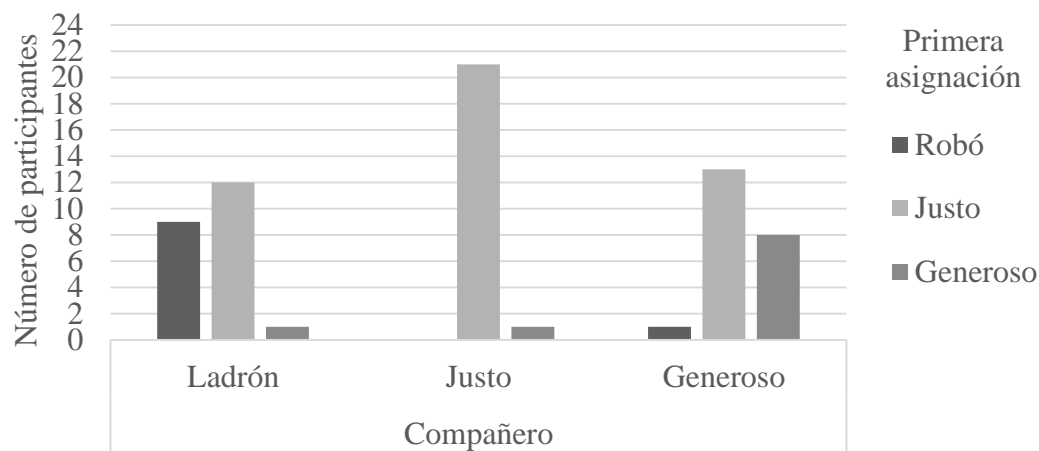
3. Capítulo 3 Resultados

El presente estudio tuvo diferentes objetivos, a saber: (a) identificar el efecto de diferentes grados de ajuste a criterios valorativos morales –no ajustado (“ladrón”), ajustado (“justo”) o altruista (“generoso”)– exhibidos por otro individuo hacia el participante, sobre el comportamiento propio; (b) evaluar el grado de correspondencia entre la acción y la justificación de esta acción, antes y después de la retroalimentación; y (c) identificar el efecto de una sanción verbal positiva (retroalimentación positiva) o negativa en el cambio o no, del comportamiento y de las justificaciones del mismo. Los resultados por participante se presentan en el Apéndice E. Dado que las variables dependientes son de escalas nominal y ordinal se hizo uso de estadística no paramétrica.

La Figura 1 presenta la asignación de dinero realizada por los participantes en cada uno de los grupos. Nótese que con independencia de la condición compañero “ladrón”, “justo” o “generoso” el comportamiento más frecuente en los tres grupos experimentales fue el comportamiento “justo”. Sin embargo, se presentaron diferencias en cuanto a la frecuencia de comportamiento “ladrón”, “justo” y “generoso” entre los tres grupos, dependiendo de la condición a la que los participantes fueron expuestos. Con el propósito de identificar si las diferencias observadas eran estadísticamente significativas, se utilizó el estadístico Chi cuadrado. La prueba indicó que del 100% de comportamiento de “robo” presentado en la primera asignación, el 90% de las personas que “robaron” estuvieron expuestas a un compañero “ladrón”. También los resultados de la prueba indicaron que del 100% del comportamiento “justo” presentado, el 46% ocurrió en el grupo de participantes expuestos al compañero “justo” y el resto se distribuyó entre el grupo expuesto al compañero “ladrón” (26%) y el grupo expuesto al compañero “generoso” (28%); Del 100% del comportamiento “generoso” el 80% ocurrió en el grupo expuesto al compañero “generoso”. El valor del estadístico fue $\chi^2 = 27,57$ gl= 4 y $p=0,00$. Dos aspectos sobresalen en estos datos: (a) independientemente del tipo de compañero, en los tres grupos hubo un mayor número de participantes que exhibieron comportamiento “justo”; (b) hubo un mayor número de participantes que mostraron comportamiento “ladrón”, cuando el

comportamiento del compañero era “ladrón” y un mayor número de participantes que mostraron comportamiento “justo” cuando el compañero era “justo” y un mayor número de participantes que mostraron comportamiento “generoso” cuando el compañero fue “generoso”. Ambos tipos de resultados son relevantes por lo que se revisarán en la discusión.

Figura 1: Asignación de dinero en función del comportamiento del compañero.

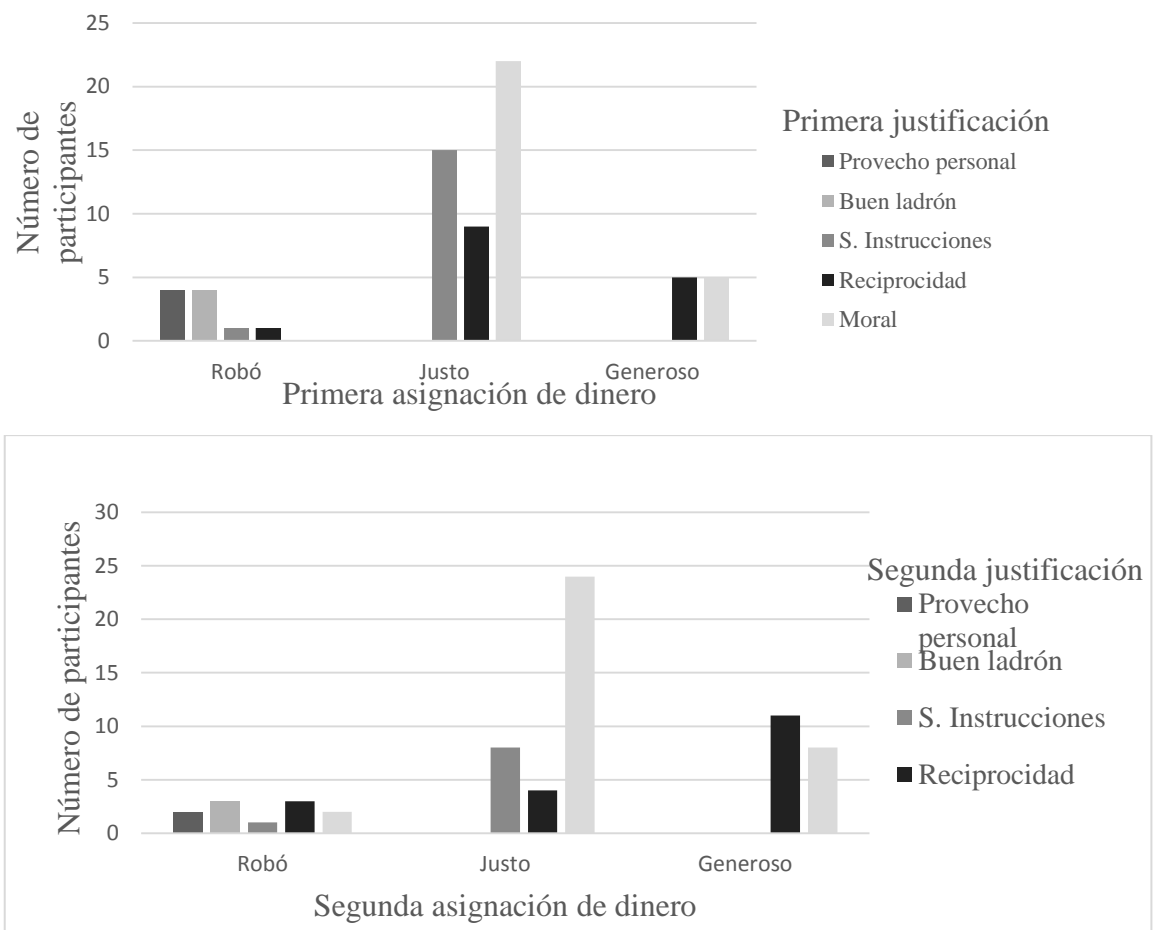


El segundo objetivo del presente estudio consistió en evaluar el grado de correspondencia entre la acción y la justificación de esta acción antes y después de la sanción verbal. En la Figura 2 se presenta esta relación antes y después de la sanción verbal. Al observar la primera asignación de dinero se observa que existe algún grado de asociación entre el comportamiento de “robo” por parte de los participantes y justificaciones de tipo “provecho personal” o “buen ladrón”; también cierta asociación entre comportamiento “justo” y justificaciones de tipo “moral” o por “seguimiento de instrucciones”, y además, asociación entre comportamiento “generoso” y justificaciones “morales” o de “reciprocidad”. Se aplicó el estadístico t-c de Kendall para identificar si existió relación entre la asignación de dinero y el tipo de justificaciones para dicha asignación. Con un coeficiente de correlación de 0,36 y un valor de $p=0,00$ se muestra que

existe una correlación moderada pero significativa entre la primera asignación de dinero y el tipo de justificaciones.

Se indagó acerca de si existió correspondencia entre la segunda asignación de dinero y la segunda justificación. Se observa que en relación con el comportamiento “justo” y en comparación con la primera asignación, se presentó un incremento en justificaciones morales y un decremento en justificaciones por seguimiento de instrucciones. El coeficiente de correlación t -c de Kendall obtuvo un valor de 0,20 y con un valor de $p=0,04$ muestra que existió correlación positiva baja pero significativa entre la segunda asignación de dinero y el tipo de justificaciones que dieron los participantes para dicha asignación.

Figura 2: Primera y segunda asignación de dinero y tipo de justificaciones que presentaron los participantes para dicha asignaciones



¿Es posible que el comportamiento se vea afectado por lo que otras personas dicen? El tercer objetivo del estudio consistió en identificar el efecto de una sanción verbal positiva o negativa en el cambio o no, del comportamiento y de las justificaciones del mismo. Se pensaba que los participantes expuestos a la sanción verbal positiva (retroalimentación positiva) no cambiarían su asignación de dinero ni las justificaciones que dieron para esta asignación, mientras que los que fueron expuestos a la sanción verbal negativa (retroalimentación negativa) sí lo harían. A continuación en la Tabla 3 se presenta el número de participantes que asignaron antes y después de la retroalimentación (positiva o negativa) \$0 ó \$2.500 es decir que “robaron”; \$5.000 o se comportaron “justamente”, o \$7.500 pesos o lo que se comportaron “generosamente”. Nótese que no se observa un cambio ostensible en cuanto a la asignación de dinero; de los 33 participantes expuestos a la retroalimentación negativa casi 1/3 cambiaron su escogencia; y de los 33 expuestos a retroalimentación positiva fueron poco más de 1/5 los que cambiaron su asignación de dinero. Los resultados de la prueba de rangos de Wilcoxon para la retroalimentación positiva ($Z=-0,81$, $p=0,41$) y para la retroalimentación negativa ($Z=-1,61$, $p=0,11$) no fueron significativos. Estos resultados muestran que la sanción verbal (positiva o negativa) no generó un cambio significativo en la asignación de dinero. También es interesante observar que el comportamiento de “robo” se mantuvo ante las dos retroalimentaciones, mientras que el comportamiento “justo” disminuyó y aumentó el compañero “generoso” ante las dos tipos de retroalimentaciones.

Tabla 3: *Frecuencia de cambio en la asignación de dinero en función de la retroalimentación*

	Comportamiento del participante	Primera oportunidad	Asignación después de la retroalimentación
Retroalimentación Positiva	Robó	6	7
	Justo	22	18
	Generoso	5	8
Retroalimentación Negativa	Robó	4	4
	Justo	24	17
	Generoso	5	12

Con relación a si la sanción verbal promovería cambio en el tipo de justificaciones que hicieron los participantes de su comportamiento, se puede observar en la Tabla 4 que algunos de los participantes que fueron expuestos a una sanción positiva y que en la primera oportunidad se habían comportado “justamente”, en la segunda oportunidad presentaron el mismo comportamiento pero sus justificaciones de seguimiento de instrucciones cambiaron a justificaciones morales. En cuanto a los participantes expuestos a la retroalimentación negativa, se puede observar que con respecto de la primera justificación hubo un aumento en justificaciones morales y en justificaciones del tipo de reciprocidad y un decremento en las demás categorías. Los resultados de la prueba de rangos de Wilcoxon para la retroalimentación positiva dieron ($Z=-2,08$, $p=0,04$) y para la retroalimentación negativa ($Z=-2,07$, $p=0,03$). Estos resultados muestran que tanto la retroalimentación positiva como la negativa generaron cambio estadísticamente significativo en el tipo de justificaciones.

Tabla 4: Frecuencia de cambio en las justificaciones en función de la retroalimentación

		Primera justificación	Justificación después de la retroalimentación
Retroalimentación positiva	Moral	10	15
	Reciprocidad	8	9
	S. Instrucciones	11	3
	Buen ladrón	2	3
	Provecho personal	2	3
Retroalimentación negativa	Moral	16	18
	Reciprocidad	6	11
	S. Instrucciones	6	4
	Buen ladrón	2	0
	Provecho personal	3	0

4. Capítulo 4 Conclusiones

El primer objetivo del presente estudio consistió en identificar en qué medida el comportamiento inmoral/moral de otros hacia una persona podía afectar su comportamiento “moral” en un momento posterior. De acuerdo con los estudios reportados por diferentes autores (Baker & Rachlin 2001; Fowler & Christakis, 2013; Kerr et al., 2009; Ribes, et al., 2010) se esperaba encontrar reciprocidad en el comportamiento de “robo”, “justo” o “generoso” en función del comportamiento del compañero. Sin embargo, se encontró que el comportamiento “justo” fue el comportamiento más frecuente en los tres grupos. Es notable que se haya encontrado este resultado incluso en los participantes expuestos al compañero “ladrón” ya que se esperaba comportamiento recíproco. Este resultado no puede ser explicado por la variable independiente manipulada “comportamiento del compañero” y el único factor presente y común a todos los participantes fue la instrucción inicial en la que se les indicaba que su tarea era entregar a su compañero la cantidad de dinero que les correspondía. Esta instrucción es congruente con las macrocontingencias socialmente vigentes de tal manera que podría haber afectado la conducta de una buena parte de los participantes hasta el punto de que independientemente del comportamiento del compañero se comportaran de acuerdo con la instrucción. De forma consistente con la anterior interpretación, se puede señalar que la mayoría de los participantes que se comportaron de forma “justa” y que previamente habían sido “robados”, afirmaron haberlo hecho por justificaciones morales, y ello ocurrió aunque no se hubiera hecho mención explícita a ningún aspecto moral. Lo anterior lleva a hipotetizar que factores extraexperimentales como la historia interactiva previa de participación de prácticas sociales asociadas a la obligatoriedad del “no robar” pudo constituir una tendencia comportamental que se actualizó en la situación experimental y que no promovió reciprocidad. En ese sentido, no es difícil pensar que los participantes, a lo largo de su historia interactiva previa, hayan entrado en contacto con diferentes normas sociales relacionadas con el “no robar” y hayan observado las sanciones que se les han impuesto a personas que han realizado esta clase de conducta. Lo anterior promovería la tendencia a evitar el acto de “robar”. Para próximos estudios se sugiere indagar sobre la historia interactiva previa de los participantes y clasificar este elemento en cuanto a la

posibilidad de haber participado o no, en grupos que favorecieron prácticas sociales que promueven el ajuste a criterios valorativos morales.

A pesar de que el comportamiento “justo” fue el comportamiento más frecuente en los tres grupos experimentales, lo cierto es que el 90% del comportamiento de “robo” lo presentaron personas expuestas al compañero “ladrón”, el 80% del comportamiento “generoso” lo presentaron personas expuestas al compañero “generoso” y el 45% del comportamiento “justo” lo presentaron las personas expuestas al compañero “justo” lo que mostraría reciprocidad en el comportamiento. Diferentes autores (Ribeset al., 2005; Ribes, et al. 2010) afirman que una variable crítica para la preferencia por contingencias compartidas en contraposición a contingencias individuales es el comportamiento que otros exhiben hacia la persona. El que el 90% de las personas que “robaron” estuvieran expuestas al compañero “ladrón” sugiere que, a pesar de que el “robar” sea un comportamiento considerado como inmoral y además severamente sancionado en diferentes contextos institucionales, también es susceptible de ser promovido en función de que otros individuos le “roben” a la persona. También el que de 22 participantes, 21 se hayan comportado de forma “justa” y que el 80% del comportamiento “generoso” se haya presentado ante esta clase de compañero, sugiere que en algunas personas, el ajuste a criterios valorativos morales es susceptible de ser afectado por una contingencia social como el comportamiento del compañero.

El segundo objetivo del presente estudio consistió en identificar si se presenta correspondencia entre el comportamiento moral o inmoral (ajustado a criterios valorativos morales), y las justificaciones que dan del mismo. El que la mayoría de los participantes que se comportaron de forma “justa” o “generosa” justificaron su comportamiento en términos morales y en menor medida por seguimiento de instrucciones, y que quienes “robaron” afirmaron haberlo hecho por “provecho personal”, respaldaría la hipótesis que han presentado otros autores (Kohlberg & Candee, 1984/1992; Kohlberg, 1984/1992; Piaget, 1983) de que se podrían presentar diferencias en cuanto al ajuste o no, a criterios valorativos morales en función de los elementos lingüísticos que el individuo tome en consideración en la situación. Sin embargo, no se puede afirmar que fue la ac-

tividad verbal propia la que promovió el comportamiento ajustado a criterios valorativos morales puesto que no se manipuló como variable independiente, y por lo tanto se recomienda para próximos estudios manipular esta variable para evaluar esta hipótesis.

El tercer objetivo consistió en identificar el efecto de una sanción verbal positiva o sanción verbal negativa con respecto al criterio de valoración moral, en el ajuste del comportamiento a dichos criterios y en las justificaciones del mismo. Los resultados mostraron que en general el comportamiento no cambió en función de la sanción verbal negativa. Si bien el comportamiento ajustado a criterios valorativos morales no tendió a cambiar, las justificaciones del mismo sí lo hicieron. Estos resultados sugieren que las justificaciones que un individuo hace de su comportamiento ajustado o no, a criterios valorativos morales, son sensibles a la introducción de una sanción verbal. Sin embargo, un análisis más fino de dicho cambio muestra que las justificaciones que cambiaron fueron principalmente las que no se basaban en nociones morales, a saber: “provecho personal”, “buen ladrón”, “seguimiento de instrucciones” y “reciprocidad”. La mayoría de las personas que presentaron justificaciones de comportamiento “justo” en términos de “seguimiento de instrucciones”, después de la sanción verbal presentaron justificaciones morales del mismo comportamiento. Lo anterior respalda la tesis que plantean Piaget (1932/1983) y Kohlberg (1984/1992) de que si una persona logra desarrollar nociones morales, se incrementa la probabilidad de que este tipo de juicio moral tienda a ser estable (relativamente insensible a las contingencias)

A manera de conclusión en función de los resultados se puede afirmar que el ajuste a criterios valorativos morales en una situación en la que existe la posibilidad de “robar”, ser “justo” o “generoso” es sensible a las contingencias situacionales. También los resultados sugieren que la actividad verbal es más sensible a las contingencias que el comportamiento ejercido sobre otros. Por otro lado, las personas que se comportan de forma ajustada a criterios valorativos morales tienden a presentar justificaciones diferentes de las personas que no se ajustan a dichos criterios.

5. Capítulo 5 Recomendaciones

Este estudio presenta algunas limitaciones: teniendo en cuenta que los participantes no tuvieron oportunidad de asignar el dinero en ausencia de las variables independientes, no se tiene evidencia de la homogeneidad inicial de los grupos de participantes y ello podría haber afectado la influencia de las variables de interés. En función de ello, en futuros estudios se pretende hacer mediciones del comportamiento ajustado a criterios valorativos morales previo a la exposición a las variables independientes y hacer una distribución homogénea de los participantes a los grupos experimentales.

Por otro lado, el que no se haya encontrado cambio en el comportamiento pero sí en el tipo de justificaciones del mismo después de la sanción verbal pudo deberse al tipo de sanción verbal que se presentó. Algunos autores (e.g., Ariely, 2008; Hoffman, 2000/2002; Nucci, 2001/2003; Skoe, 2010), han encontrado que el hacer referencias a las consecuencias negativas para otro individuo por comportarse de forma egoísta, promueve comportamiento altruista. No se ha estudiado si hacerle referencia a un individuo de los beneficios propios afecta el comportamiento altruista y el juicio moral. En el presente experimento habría que considerar la posibilidad de que la sanción verbal no hubiera sido lo suficientemente saliente desde un punto de vista moral/inmoral o realista y que por esa razón no hubiera afectado notoriamente el comportamiento de los participantes. Para próximos estudios se sugiere hacer variaciones en la forma en que se sanciona verbalmente a los participantes involucrando los elementos previamente mencionados. Además, quienes proporcionaron esta sanción verbal fueron personas que tenían una edad similar y el mismo rol que los participantes (quien proporcionó la sanción fue un estudiante varios semestres más adelantado que los participantes, quien hizo de experimentador). De acuerdo con Ribes et al. (2008), el comportamiento individual está supeditado también a las contingencias de poder. Cabría preguntarse si los resultados hubieran sido diferentes si esta sanción verbal hubiese sido efectuada por una persona que tuviera un rol de mayor estatus en la jerarquía institucional de la que los estudiantes hacen parte. Por lo anterior, se sugiere para próximos estudios evaluar los efectos del rol de quien proporciona la sanción verbal.

A. Anexo A: Consentimiento informado**AUTORIZACIÓN Y PARÁMETROS PARA LA PARTICIPACIÓN EN LA INVESTIGACIÓN**

Le agradecemos contar con su valiosa participación, en esta investigación para la cual le pedimos tenga en cuenta lo siguiente:

- El tiempo de duración del experimento es aproximadamente de 20 minutos.
- El investigador le hará saber en qué momento finaliza su participación en el estudio.
- Ninguna de las actividades contempladas en el estudio implica algún tipo de riesgo o alguna molestia física o psicológica a corto o largo plazo.
- Este estudio fue diseñado para investigar el modo en el que la gente se comporta ante ciertas circunstancias. Con esto no se busca evaluar personalidad, inteligencia o memoria. La tarea que debe realizar implica tomar decisiones a partir de unos textos.
- Usted podrá retirarse del estudio en el momento en el que desee hacerlo, informando previamente al investigador encargado.

A continuación se enumeran los casos en los que el investigador puede dar por terminada su participación en el estudio:

- Presentar comportamientos que atenten contra los bienes o las personas involucradas con el estudio o la Universidad.
- Por no realizar alguna de las tareas solicitadas.

POR NINGUN MOTIVO USTED PUEDE DIVULGAR INFORMACIÓN AL RESPECTO DE LAS TAREAS Y LOS PROCEDIMIENTOS LLEVADOS A CABO EN ESTE ESTUDIO.

Yo _____ identificado con C.C. o T.I. _____ de _____ declaro que participo voluntariamente en la investigación, que he leído y comprendido la información señalada en este formato de consentimiento, y que estoy de acuerdo con las condiciones establecidas en el mismo.

En constancia se firma a los _____ días del mes de _____ del año _____

FIRMA DEL PARTICIPANTE**FIRMA DEL INVESTIGADOR****C.C. o T.I.****C.C.**

B. Anexo B: Hoja de instrucciones

Cédula: _____ Edad: _____ sexo: _____

Facultad: _____

Bienvenido

Por participar en este estudio se ha ganado \$5.000 (cinco mil pesos) que un compañero suyo tiene como tarea entregarle. Sin embargo, él puede decidir cuánto le va a dar a usted.

De la misma manera a usted le daré \$7.500 pesos de los cuales \$5.000 le pertenecen a un compañero suyo. Lo único que debe hacer es decidir cuánta plata le pasa a su compañero y con cuanta se queda usted.

Tanto su compañero como usted tienen que elegir entre una de cuatro alternativas:

- Quedarse con todo el dinero que le he dado (\$7.500) y no darle nada al otro
- Quedarse con \$2.500 y darle los \$5.000 que le pertenecen a su compañero por participar en el juego
- Quedarse con \$5.000 y darle \$2.500 a su compañero
- O darle los \$7.500 y no quedarse con nada. ,

Lo que usted se gane por participar será la suma entre lo que le dio su compañero y con la plata que usted se quedó.

Tenga en cuenta que Ud. no sabe quién es el compañero a quien le entregará el dinero, ni su compañero sabe quién es Ud. Siéntase libre para distribuir el dinero que se le asigna como crea más adecuado.

C. Anexo C: Hoja de escogencia de asignación de dinero

Por favor introduzca el dinero que le va a dar a su compañero en el sobre. Yo me encargaré de llevárselo. El dinero que no introduzca en el sobre es suyo.

En los renglones de abajo diga las razones por las cuales decidió darle la cantidad de dinero que le dio a su compañero.

D. Anexo D: Segunda hoja de escogencia de asignación de dinero

Le voy a dar una nueva oportunidad para que piense cuánto dinero le va a dar a su compañero.

Por favor introduzca el dinero que le va a dar a su compañero en el sobre. Yo me encargaré de llevárselo. El dinero que no introduzca en el sobre es suyo.

En los renglones de abajo diga las razones por las cuales decidió darle la cantidad de dinero que le dio a su compañero.

[illegible]

E. Anexo E: Resultados por participante

Ladrón positivo				
Participantes	Primera asignación	Primera justificación	Segunda asignación	Segunda justificación
1	2500	Buen ladrón	2500	Buen ladrón
2	5000	Moral	5000	Moral
3	5000	Moral	2500	Reciprocidad
4	0	Provecho Personal	0	Reciprocidad
5	2500	Buen Ladrón	2500	Buen ladrón
6	5000	Reciprocidad	2500	Buen ladrón
7	0	Reciprocidad	0	Reciprocidad
8	2500	Reciprocidad	5000	S. instrucciones
9	0	Provecho personal	0	Provecho personal
10	5000	S. instrucciones	5000	Moral
11	5000	S. de instrucciones	5000	Moral
Ladrón negativo				
1	0	Provecho personal	5000	Moral
2	2500	Buen ladrón	0	Reciprocidad
3	0	Provecho personal	2500	Buen ladrón
4	5000	Moral	2500	Reciprocidad
5	5000	S. instrucciones	5000	Moral
6	5000	S. instrucciones	2500	Reciprocidad
7	7500	Moral	7500	Moral
8	5000	Moral	5000	Moral
9	5000	Moral	5000	Moral
10	5000	Moral	5000	Moral
11	5000	Moral	5000	Moral
Justo positivo				
1	7500	Moral	7500	Moral
2	5000	S. instrucciones	5000	S. instrucciones
3	5000	S. instrucciones	5000	Moral
4	5000	S. instrucciones	5000	Moral
5	5000	Reciprocidad	5000	Reciprocidad
6	5000	Reciprocidad	5000	Reciprocidad
7	5000	Moral	5000	Moral
8	5000	Moral	5000	Moral
9	5000	S. instrucciones	5000	Moral
10	5000	S. instrucciones	7500	Moral

11	5000	Reciprocidad	5000	Moral
justo negativo				
1	5000	Moral	5000	Moral
2	5000	Moral	7500	Moral
3	5000	Moral	5000	S. instrucciones
4	5000	S. instrucciones	5000	S. instrucciones
5	5000	Reciprocidad	7500	Reciprocidad
6	5000	Reciprocidad	5000	Moral
7	5000	S. instrucciones	5000	S. instrucciones
8	5000	Moral	5000	Moral
9	5000	Reciprocidad	5000	Reciprocidad
10	5000	S. instrucciones	5000	S. instrucciones
11	5000	Moral	5000	Moral
Generoso positiva				
1	5000	Moral	5000	Moral
2	5000	S. instrucciones	5000	Moral
3	7500	Moral	7500	Moral
4	7500	Reciprocidad	7500	Reciprocidad
5	5000	S. instrucciones	5000	S. instrucciones
6	7500	Moral	7500	Moral
7	5000	Moral	5000	Moral
8	5000	Moral	7500	Reciprocidad
9	5000	S. instrucciones	7500	Reciprocidad
10	7500	Reciprocidad	7500	Reciprocidad
11	5000	Reciprocidad	5000	Reciprocidad
Generoso negativa				
1	7500	Reciprocidad	7500	Reciprocidad
2	7500	Moral	7500	Reciprocidad
3	5000	Moral	7500	Moral
4	5000	Moral	7500	Reciprocidad
5	5000	S. instrucciones	5000	Moral
6	2500	Buen ladrón	7500	Moral
7	5000	Moral	7500	Reciprocidad
8	5000	Moral	5000	Moral
9	7500	Reciprocidad	5000	Moral
10	5000	Provecho personal	7500	Reciprocidad
11	7500	Reciprocidad	7500	Reciprocidad

Bibliografía

- Almond, B. (1995). Los derechos. En P. Singer (Ed.), *Compendio de ética* (pp. 361 – 375). Madrid: Alianza Editorial. S. A.
- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational the hidden forces that shape our decisions*. New York: Harper Collins Publishers.
- Baker, F. & Rachlin, H. (2001). Probability of reciprocation in repeated Prisoner dilemma games. *Journal of Behavioral Decision Making*, 14, 51-67.
- Balliet, D., Li, N., MacFarlan, S. & Van Vugt, M. (2011). Sex differences in cooperation: A meta-analytic review of social dilemmas. *Psychological Bulletin*, 137 (6), 881-909.
- Berger, P. & Luckmann, T. (1966/2001). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Call, J. & Tomasello, M. (2008). Does the chimpanzee have a theory of mind? 30 years later. *Trends in Cognitive Science*, 12 (5), 187-192.
- Carpio, C., Silva, H., Pacheco, L., Cantorán, E., Arroyo, R., Canales, C., Morales, G. & Pacheco, V. (2008). Efectos de consecuencias positivas y negativas sobre la conducta altruista. *Universitas Psychologica*, 7 (1), 97-107.
- Chiesa, M. (2003). Sobre la meta-ética normativa y el conductismo. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 35 (003), 289-297.
- Cortina, A. & Martínez, E. (2008). *Ética*. Madrid: Ed: Akal
- Dawkins, R. (1976/1993). *El Gen egoísta. Las bases biológicas de nuestra conducta*. Madrid: Salvat.
- Fowler, J. & Christakis, N. (2013). Cooperative behavior, cascades in human social networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107 (12), 5334-5338.
- Hoffman, M. (2000/2002). *Desarrollo moral y empatía*. Universidad de Nueva York: Idea Books
- Kant, E. (1786/2010). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. México D.F.: Porrúa.
- Kerr, N., Rumble, A., Park, E., Ouwerkerk, J., Parks, C., Gallucci, M. & Van Langue, P. (2009). How many apples does it take to spoil the whole barrel?: Social exclusion

- and toleration for bad apples. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 603 - 613.
- Kohlberg, L. (1984/1992). *Psicología del desarrollo moral*. Madrid: Desclée de Brouwer.
- Kohlberg, L., & Candee, D. (1984/1992). Relación del juicio moral con la acción moral. En L. Kohlberg (Ed.). *Psicología del desarrollo moral*, (pp. 463 -534). España: Desclée de Brouwer.
- Lergetporer, P., Angerer, S., Glatze-Rusler, D., & Sutter, M. (2014). Third-party punishment increases cooperation in children through (misaligned) expectations and conditional cooperation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 111 (19), 6916-6921.
- Mac Namee, S. (1978). Moral behavior, moral development and motivation. *Journal of Moral Education*, 7 (1), 27-31.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67 (4), 371-378.
- Nucci, L. (2001). *La dimensión moral en la educación*. España: Desclée De Brouwer.
- O'Neill, O. (1995). La ética Kantiana. En P. Singer (Ed.), *Compendio de ética*, (pp. 253 - 266). Madrid: Alianza Editorial, S. A.
- Piaget, J. (1932/1983). *El criterio moral en el niño*. Barcelona: Fontanella.
- Ribes, E. (2015). En busca de una teoría de la conducta radicalmente psicológica. Respuesta a Marino Pérez. *Acta Comportamentalia*, 23 (1) 25-33.
- Ribes, E. (2010). Social Interactions. Conceptual Reflections and an experimental approach. En R. Schawrzer, & P. French (Eds), *Personality, Human Development and Culture: International Perspectives on psychological Science*, (2) 275 – 288. New York: Psychology Press.
- Ribes, E. (2001). Dimensiones funcionales de la conducta social. *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 27, 285-306.
- Ribes, E. (1992). Factores macro y micro-sociales participantes en la regulación del comportamiento psicológico. *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 18, 39-59.
- Ribes, E. & López, F. (1985/2007) *Teoría de la conducta un análisis de campo y paramétrico*. México. D.F.:Ed. Trillas.

- Ribes, E. & Perez-Almonacid, R. (2011). La función lógica del concepto de medio de contacto. *Acta Comportamentalia*, 20 (2), 235-249.
- Ribes, E., & Rangel, N. (2002). A comparison of choice between individual and shared social contingencies in children and young adults, *European Journal of Behavior Analysis*, 3, 61-73.
- Ribes, Rangel, N., Pulido, L., Valdez, U., Ramírez, E., Jimenez, C. & Hernandez, M. (2010). Reciprocity of responding as a determinant of partial-altruistic behavior in humans. *European Journal of Behavior Analysis*, 11 (2), 105 – 114.
- Ribes, E., Rangel, N., Casillas, J., Álvarez, A., Gudiño, M., Zaragoza, A. & Hernández, H. (2003) Inequidad y asimetría de las consecuencias en la elección entre contingencias individuales y sociales. *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 29 (2), 131-168.
- Ribes, E., Rangel, N., Juárez, A., Contreras, A., Abreu, A., Álvarez, A., Gudiño, M. & Casillas, J. (2003). Respuestas “sociales” forzadas y cambio de preferencias entre contingencias individuales y sociales en niños y adultos. *Acta Comportamentalia*, 11, 197-234.
- Ribes, E., Rangel, N., & López, F. (2008). Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social. *Revista Mexicana de Psicología*, 25, 45–57.
- Ribes, E., Rangel, N., Magaña, C., López, F. & Zaragoza, A. (2005). Efecto del intercambio diferencial equitativo e inequitativo en la elección de contingencias sociales de altruismo parcial. *Acta Comportamentalia*, 13, 159-179
- Ribes, E., Rangel, N., Ramírez, E., Valdez, U., Romero, C. & Jiménez, C. (2008). Verbal and non verbal induction of reciprocity in a partial altruism social interaction. *European Journal of Behavior Analysis*, 9 (1), 53-72.
- Singer, P. (1995). *Compendio de ética*. Madrid: . Alianza Editorial, S. A.
- Skoe, E. (2010). The relationship between empathy-related constructs and care-based moral development in young adulthood. *The Journal of Moral Education*, 39 (2), 191-211.
- Steinfath, H. (2013). Nosotros y yo. Reflexiones sobre la fundamentación de las normas morales. *Universitas Philosophica*, 60 (30), 51-81.
- Tomasello, M. & Herrmann, E. (2010). Ape and human cognition: What's the difference? *Current Directions in Psychological Research*, 19, 3-8.
- Wilson, E. (1975/1980). *Sociobiología: La nueva síntesis*. España: Ediciones Omega.

Yamamoto, E., Alencar, A., & Bezerra, N. (2012). *A influencia do feedback verbal na cooperacao em criancas*. Recuperado el 18 de octubre de 2014 de: http://repositorio.ufrn.br:8080/jspui/bitstream/1/7551/1/NataliaBD_DISSERT.pdf